



AL BAYAN MAG

العدد ٥٩٩ • السنة الثانية والخمسون • تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٢١  
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 599 • 52 YEARS • OCTOBER 2021

إعتماد العلاج الافتراضي  
بديلا للأدوية

نصف مستحضرات التجميل  
تحتوي على مواد سامة

مبادرة "ديب بلو"  
تخفف عمليات الاختطاف البحري



## ديون العالم.. أرقام مخيفة ومبادرات للإنقاذ

البورصة الرقمية سمحت لشركات التأمين  
بيع منتجاتها ومنتجات الشركات المنافسة

2.3 تريليون دولار القيمة السوقية للعمليات المشفرة  
معركة السيطرة عليها تشتعل



نتائج شركات التأمين وإعادة ووسطاء إعادة وال TPA

في المنطقة خلال العام 2020



5 289000 017804

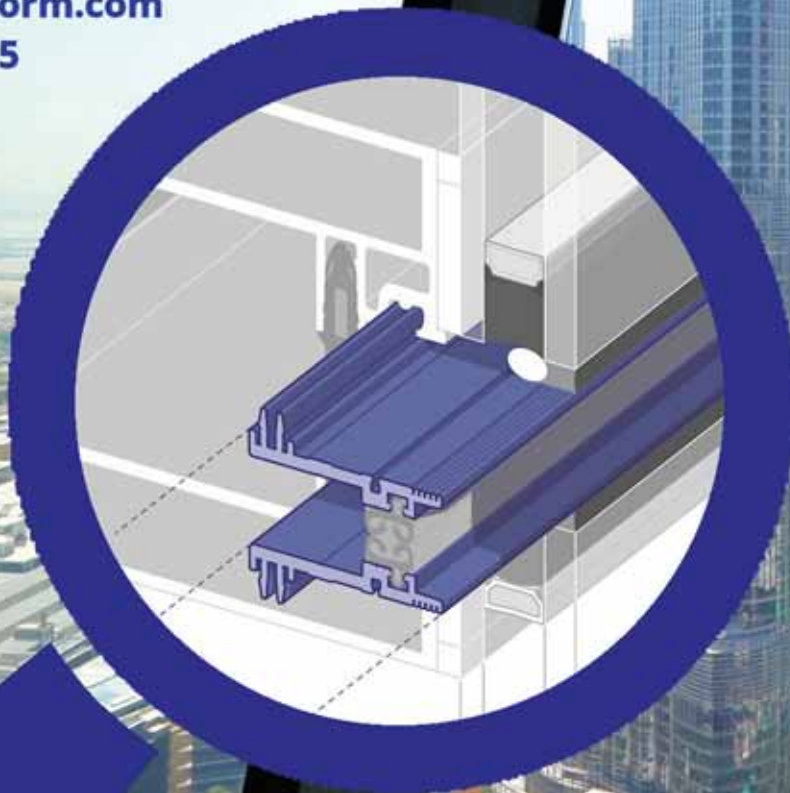
Bahrain: BB3 • Egypt: EPC0 • France: EMO5 • Jordan: J05 • USA: SP25 • Kuwait: K02 • Lebanon: L10.000 • Monaco: DMS0 • Oman: O03 • Qatar: QP25 • Syria: S1200 • UAE: DMS25 • Yemen: Y01350



**TECHNOFORM**

## Let's Talk Solutions

**Technoform Middle East DMCC**  
**[info.middleeast@technoform.com](mailto:info.middleeast@technoform.com)**  
**[www.technoform.com](http://www.technoform.com)**  
**+971 4 321 5615**



### «مايكروسوفت» ستطلق خدمة «لينكد إن» في الصين

أعلنت «لينكد إن» التابعة لـ «مايكروسوفت» أنها اتخذت القرار في ضوء بيئة التشغيل المليئة بالتحديات واشتراطات الصين القانونية بإغلاق النسخة الحالية في وقت لاحق من العام. فبعد دخولها إلى الصين عام ٢٠١٤ قدّمت نموذجاً يحتذى لشركات الإنترنت الأميركية في اختراق أسواق البلاد، ووافقت الشركة مقابل ذلك على تقييد جزء من المحتوى حتى تلتزم قواعد الرقابة في الدولة، وقد جذبت الخدمة نحو ٥٢ مليون مستخدم صيني. أما شبكات التواصل الإجتماعي الأخرى مثل «تويتر» و«فيسبوك» فهي محظورة منذ زمن طويل.

### الرئيس بوتين يؤيد استخدام العملات المشفرة في المدفوعات

أعرب الرئيس الروسي فلاديمير بوتين، عن قبوله للعملات المشفرة التي تجذب تدقيقاً متزايداً من الجهات التنظيمية حول العالم، وسط المخاوف من استخدامها في غسل الأموال. وقال بوتين إن العملة المشفرة لها الحق في الوجود، ويمكن استخدامها كوسيلة للدفع، محذراً من أنه من المبكر الحديث عن استخدام العملات المشفرة لتداول النفط والسلع الأخرى التي تشكل الجزء الأكبر من صادرات روسيا. وكان قد حذّر البنك المركزي الروسي المستثمرين من أن سوق العملات المشفرة متقلبة للغاية، وأنه لا يُسمح باستخدام العملات المشفرة كوسيلة للدفع محلياً، لكن نائب وزير المالية، أليكسي موييسيف، قال إنه لا توجد خطط لفرض حظر شامل على غرار الحظر الصيني.

### منصة «كوين بيس» لتداول الرموز المشفرة تستقبل مليون مشترك في يوم

تحوّلت منصة الرموز غير القابلة للإسترداد NFT التي لم تطلقها «كوين بيس» بعد، إلى بؤرة ساخنة. وقال أحد الأشخاص إن هناك أكثر من مليون مشترك في قائمة الإنتظار على بورصة الرموز المشفرة في اليوم الأول من افتتاحها. تنضم «كوين بيس» إلى صفوف «تويتر» و«إف تي إكس» FTX للخوض في عالم الرموز غير القابلة للإسترداد أو المقتنيات الرقمية التي ازدهرت مؤخراً، وارتفعت المبيعات اليومية إلى ذروتها لتصل إلى ٢٦٨ مليون دولار، وفقاً لمتتبع السوق «نان فنجيبيل» Nonfungible، ويبيع بعض الرموز غير القابلة للإسترداد بملايين الدولارات في الأشهر الماضية.

### المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACTIVE RE	244	FAIR OIL & ENERGY SYNDICATE	255	NASCO	113
ADIR	097	FENCHURCH FARIS	131	NASCO	STAT 002
AFRICA RE	111	FENCHURCH FARIS	STAT 027	NASDAQ	087
AHLEIA	STAT 019	FENICIA BANK	089	NATIONAL	117
AL WATHBA NATIONAL	STAT 021	GEN RE	227	OMAN RE	182
ALA	201	GHAZAL INSURANCE	077	RAKNOR	032
ALIG	175	gig	119	REYNAERS	047
ALJAZEERA INSURANCE	STAT 013	GIG EGYPT	247	RJB	053
ALLIANZ SNA	063	GIGLT	195	ROLEX	011
APEX	STAT 040	GLOBAL UNITED INSURANCE	STAT 035	ROSTURPLAST	034
ARAB BANK	069	GLOBEMED	105	RSA	107
ARAB ISLAMIC TAKAFUL INSURANCE	199	GLOBEMED SOLUTIONS	STAT 039	SAUDI RE	STAT 023
ARAB ISLAMIC TAKAFUL KUWAIT	STAT 031	ICD	005	SCHUCO	180
ARAB RE	137	IGI	109	SCR	271
ARKAS	167	INAYA	237	SCR	STAT 033
ASSIST AMERICA	100	INVEST SAUDI	043	SEALINE	173
ASSIST AMERICA	101	IT FUSION	257	SEANAUTICS	165
BACS	035	IT FUSION	STAT 015	SEHTEQ	STAT 037
BANKERS	061	JOFICO	149	SHIELDS RE	STAT 029
BENA	045	JORDAN INS	179	SODIC	081
BURGAN TAKAFUL	253	KFH TAKAFUL	146	STANDARD CHARTERED	071
BURUJ	079	KFH TAKAFUL	STAT 025	SUEZ CANAL INS	221
CAAT	195	KHALIDIA-GLORIA	049	TADAWUL	015
CCR	STAT 005	KUWAIT INSURANCE	272	TAMKEEN	239
CHOPARD	073	LIA	065	TARROS	171
CLA	168	LIBANO SUISSE	059	TECHNOFORM	002
CLA	169	LINK	STAT 009	TRUST COMPASS	155
COGENT	143	LOCKTON	243	TRUST PALESTINE	211
CONNECT UW	STAT 017	MASHREK	091	TRUST RE	135
CONTINENTAL RE	207	MASHREQ PALESTINE	STAT 011	UCA	177
CUMBERLAND	125	MAZROUI	051	UIB	224
CURVE	029	MEDGULF	093	UIC	127
DAIKIN	037	MERIT SHIPPING	161	UNISHIP	163
DELTA INS	249	METLIFE	259	WAICA RE	203
DEUTSCHE BANK	067	MFL	057	WATHBA NATIONAL	115
DOHA BANK	007	MIG	017	WILLIS TOWERS WATSON	219
DOHA INS	083	MILLI RE	STAT 007	YAMAMAH	041
DUBAI INS	121	MISR INSURANCE	228		
DUBAI MARINE	157	MISR LIFE	233		
EBS	023	MUNICH RE	103		
EGYPT GLOBEMED	251				





يكتبها د. عبد الحفيظ البربير  
ahafizbarbir@gmail.com

## أين، وكيف تبخرت الأموال؟؟!!

ومع هذا، فإن المسكين براقبنا والذين أعدمونا العافية لا زالوا يمعنون نهشاً في ما تبقى من أشلاء الدولة التي استقلت من دورها، واستبدلت الإدارات والمؤسسات الرسمية بالأسواق السوداء وقوى الامر الواقع، وفي الوقت الذي اثبتت المافيات فيه قدرتها على التحكم بكل مفاصل الدولة، معلنة الانتصار عليها، كانت الدولة تلتهم الدولة وتبتلعها بالكامل.

من هنا، تصاعدت مؤخرا وتكثفت زيارات ودعوات وتنبيهات ومناشدات المجتمعين العربي والدولي والمؤسسات الممولة والمانحة وممثليها «الى ضرورة الاسراع في بدء ورشة الاصلاحات الملحة والملموسة، والتي باتت معروفة من الجميع، وذلك بسرعة وشفافية وذلك استجابة للاحتياجات والتطلعات المشروعة للشعب اللبناني لساعده على مواجهة التحديات الأمنية والمالية والاقتصادية والاجتماعية والانسانية الملحة، التي تحتاجها البلاد وذلك ضمانا لبدء الدعم والمساعدات الدولية» وهو ما دفع منظومة الهدر والإفلاس قسرا، الى وقف مسلسل التعطيل والعرقلة وان مؤقتا والافراج عن قرار تأليف الحكومة، ولكن اي حكومة، عليهم في ذلك بنجحون في السطو على اموال حقوق السحب الخاصة SDR المقدرة بـ 1,15 مليار دولار بالإضافة الى حوالي 580 مليون دولار من البنك الدولي وهي المبالغ التي أسالت لعاب لصوص المال من نواب السياسة وتعاليلها وضباعها.

وكذلك، ولما كانت المساعدات الدولية الموعودة مشروطة بخارطة طريق اصلاحية، بمعنى / لا اصلاح، إذن لا نجدة ولا مساعدات / وتحديدا عبر صندوق النقد الدولي IMF، فقد رضخوا واضطروا الى الاقرار بضرورة تأليف الوفد المفاوض والذي من المفترض ان يكون فريق عمل واحد ومنسجم و... مستقل!!! وذلك بعيدا عن التجربة المريرة السابقة والتي كان من الممكن تفاديها خاصة بعد التخلف عن السداد عام 2020 والتي أطاحت بلبنان خارج منظومة الاسواق المالية العالمية، بفعل التفخيخ المتمم للجنة التفاوض آنذاك والتي كان ادائها فضائحياً، بعدما تبين ان أفرادها غير مزودين ولا مطلعين على الارقام الحقيقية بالإضافة الى التباين مع الارقام المقدمة من الحكومة، وتلك التي اعتمدها لجنة المال والموازنة، ناهيك عن ارقام جمعية المصارف، بحيث أسقط بيد وفد صندوق النقد فأعرب عن ذهوله واستغرابه لسطحية التعاطي معه، ناهيك عن عدم أهلية السلطة المفاوضة آنذاك، مما دفعه الى الفرار تاركا أبالساسة الفساد يتابعون النهش ونحر البلد، واليوم، وبعد انقضاء أكثر من عام ونصف على تلك الفضيحة غير المسبوقة دوليا، نعود الى نقطة الصفر مجددا، للتفاوض مع صندوق النقد صاغرين بعد ان تبين لهم انه مرنا الوحيد، والالزامي للخلاص والتعافي. وفي تقديرنا ان كلفة ضياع الوقت بين أمس واليوم / حوالي 20 شهرا / لا يمكن ان تقل عن 17 مليار دولار حتى اللحظة

على الرغم من ان كل شيء وكل ما تبقى في البلد يتهاوى بسرعة وتباعا، وبطريقة دراماتيكية، فإن منظومة الافلاس والفشل، والتي طالما اعتمدت سياسة التعطيل الكيدي والنكد السياسي / أهدرت 700 يوما بالتام والكامل، أي ما يوازي 40% من عهدها، ومن عمرنا هباءا مبتورا / فهي لا تزال حتى هذه اللحظة تمارس «هوسها السلطوي» من حيث الإمعان في تقشيل أي محاولة يمكن من خلالها وقف الانهيار والتدهور، تمكيننا لاستعادة البلد تعافيه المالي والاقتصادي عن طريق إطلاق عجلة الاصلاح والعمل وهو ما يعني عمليا، اننا مقبلون على المزيد من التعقيد والتأزم. ذلك انه ما ان تم الاعلان الحكومي اخيرا عن بدء التفاوض مع صندوق النقد الدولي، واعتماد لجنة من الخبراء والمسؤولين المباشرين والمطلعين على حقيقة الاوضاع المالية من حيث الارقام والخسائر والعجوزات، حتى سارعت سلطة التعطيل والعرقلة كالعادة الى تفخيخ اللجنة تلك، وذلك عبر أزلامها / مستشاريها!!!! / كي يقوموا بدور صاعق التفجير متى دعت المصلحة والحاجة. والمقصود هنا ليس حاجة لبنان ومصلحته طبعاً إنما الحفاظ على المكتسبات والنفوذ والتصدي لأي مسّ بها، ولو تطلب الامر عشرات بل مئات الاجتماعات العبيثية مع صندوق النقد الدولي. / وللتذكير فقط، فقد تم عقد ١٣ اجتماعاً عبيثياً وفاشلاً وعلى غير طائل أيام حكومة «مواجهة التحديات» السيئة الذكر السابقة / وذلك بفعل تهور وتدخلات المستشارين والازلام اياهم بحيث اضطرننا اليوم وبعد مرور 20 شهرا على انقضاء تلك الاجتماعات الفاشلة الى العودة اليها مجدداً، وصاغرين، مع ما يعنيه ذلك من خسائر فادحة تمّ هدرها بدم بارد ونوايا خبيثة، بحيث أنه يمكن تقدير كلفة الوقت المهدور والفرص الضائعة تلك، بحوالي 15 مليار \$ أقله، ثم يأتيونك اليوم، وبكل وقاحة الأرض وهزالة الأداء وصفاقة الفشل، يسألونك أين ذهب

الأموال؟؟!!

ومن هنا، فإنه من الواضح تماما، ان عريضة منظومة الهدر والافلاس لا حدود لارتكاباتها، وهي لا تزال مستمرة في عيها عبر تشكيل حكومة الجزء الثاني من الاتباع / حكومة معال للانقاذ!!! هذه المرة، وهي نسخة غير منقحة عن حكومة انجازات 97% المرذولة، والتي تبين لنا بالصوت والصورة والاداء، ان اصحابها انما كانوا يحملون رؤوساً فارغة فوق كتافهم، وذلك بعد ان دفعنا ولا زلنا الاثمان الباهظة، ويبقى من دواعي سرورنا ان افراد حكومة الـ FIASCO تلك قد اختفوا فجأة كما ظهروا بحيث يمكن القول ان الارض قد انشقت وابتلعتهم. وهذا ما كانت قد ادركته الامم المتحدة بتقريرها «ان معاناة لبنان وكوارثه انما هي ناتجة عن المواصفات المتدنية جدا للمسؤوليه من حيث الاهلية والكفاءة، كونهم تسببوا لبلدهم بأسوأ ازمة اقتصادية ومالية ومعيشية تعرض لها شعب ودولة على الصعيد العالمي منذ عام 1850.»

تسببت بها حكومة الاتباع الهزيلة، اضافة الى فترة تصريف الاعمال، ولكن مهلا... عن أي أعمال تتكلمون؟؟!! ثم يأتيونك اليوم متسألين بكل وقاحة وصفاقة أين ذهب أموال الخزينة، والتي هي أموال الناس، أموال المودعين / من أصل 34 مليار دولار من احتياطات مصرف لبنان من العملات الصعبة آنذاك، لم يبق اليوم سوى 14,5 مليار دولار / وهي الاسباب نفسها التي دفعت بنا الى افتراض الارصفة والشوارع نتسول الغذاء والدواء والكهرباء والوقود عبر طوابير النذل والانكسار واليوم، وبعد كل تلك الخسائر والتعقيدات ولما كان قد تقرر العودة مجددا للتفاوض مع صندوق النقد، فإنه على حكومة «معاً للانقاذ» واجب التحضير الجدي لتلك المفاوضات المصرية، من حيث تحديد الارقام، والاولويات الاصلاحية الملحة والضاغطة، والتي ليس أقلها العمل على زيادة واردات الخزينة والتي باتت بالكاد تغطي رواتب وأجور جيوش الازلام والمحاسبين الذين يخنتق بهم القطاع العام / 400 الف / وكذلك خفض النفقات وتوحيد اسعار الدولار المتقلت في السوق السوداء وضبطه و... الاسراع في تعيين الهيئات الناظمة وعلى رأسها في قطاع الكهرباء / مغارة علي بابا والتي تبخر فيها ومن خلالها نصف الدين العام / بمعنى التفاوض بعقل استراتيجي ووطني بعيدا عن هوس المكاسب والمنافع / السمسرات والعمولات، والتعيينات / كذلك اننا اليوم، وبعد أن خسرننا الدولة لمصلحة الدولية، يبدو اننا على وشك، ان نخسر الوطن أيضا تهجيرا قسريا لأبنائه / 400 الف جواز سفر تم اصدارها خلال العامين الماضيين / حيث ان منظومة المرتزقة والانطباع وبعيدا عن مصالحها، هي غير مهتمة ولا تعنيها المحاولات المستمرة والحثيثة لتغيير وجه لبنان وهويته واعادته الى ما وراء عصور التخلف. / مراجعة المواقف المتقدمة والشجاعة اليومية لبطيريك لبنان وراعيه، والذي بات يمثل بمفرده المرجعية الوطنية والسيادية الحقيقية / ومن جهة اخرى فقد أكد البنك الدولي مخاوفنا تلك بتوصيف الاوضاع بقوله «ان الدورة الاقتصادية اللبنانية تعاني فشلا متعمدا بناء لقرار سياسي يخنق الاقتصاد وتعطيل قطاعاته، بحيث يصبح البلد بأكمله في متناول لعبة التحاوص والتقسام الجهنمية».



# Digital Economy Enabler

in member countries



# بصراحة

غلاء فاحش، لا أدوية لا كهرباء، لا محاسبة.. والآن حرب شوارع

## الهجرة هي الهدف الوحيد

ما زال هناك عدد من اللبنانيين لم يتمكنوا من الهجرة ليس لأنهم لا يريدون ذلك إنما إمكانياتهم لا تسمح لهم بسبب سرقة المصارف لها بحماية من المسؤولين ومصرف لبنان أو هناك قسم آخر لم تأتية الموافقة على الهجرة لاسباب عدة ومنها طلب الفعاليات الدينية من الخارج بعدم قبول هؤلاء الأشخاص وهم كثر.

اليوم بعد تهجم فريق على القضاء وحرب شوارع الطيونة وجوارها نجد دفعة جديدة من الأشخاص تطفش غصباً عنها تاركة كل مقتنياتها خلفها غير أبهة لمشاعرها إنما لعقلها إذ ان لبنان في ظل العصابة الحاكمة لا مستقبل له خصوصاً وان العالم أجمع لم يعد حتى يريد السماع بما يجري فيه.

حتى ان «الشحادة» التي تعود عليها المسؤولون لدينا لم تعد تنفع. لكن بالطبع يوجد بعض الأخوان العرب الذين يرغبون بمساعدة الشعب فقط وإمداده بالغاز أو النفط أو الأكل..

بئس هكذا مسؤولين همهم فقط المراكز والرواتب والمظاهر وهم باتوا واجهة فقط تعينهم كتل ليقوموا بمهمتها حيث لا أفكار ولا أعمال ولا خطط لديها.

ونحن لا نعاتب المسؤولين الجدد لأنه تم اختيار محدودي العقل منهم لكي لا يفكروا أو يفعلوا أو حتى يستقيلوا.

وفي الختام هل يمكن معاقبة أهلنا ومواطنينا بترك لبنان وهو بأشد الحاجة إليهم؟! فيأتيك الجواب: لا ماء، لا كهرباء، لا مواصلات، لا علم، غلاء، عصابات ومافيات أفران، وأدوية ومستشفيات ونفط وو...

ولا محاسبة وتعطيل للقضاء... وأخيراً حرب شوارع.. ماذا ينتظرنا

بعد!؟



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

المؤسس انطوان زخور

رئيس التحرير:  
اميل زخور

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابوظهر

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

Editor in Chief:  
Emile ZAKHOUR

**Lebanon:**  
Beirut Head Office: +968 99429677  
Sami El Solh Boulevard +968 92545713  
Rahal Building - 6<sup>th</sup> 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

**Sudan:**  
+249 927195561

**Jordan:**  
+962 789815445  
+962 789832028

**Tunisia:**  
+216 23039777

**Kuwait:**  
+965 97963441

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

www.albayanmagazine.com  
info@albayanmagazine.com

Available on



press reader  
— connecting people through news —



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 جنيهات, الاردن ٥ دينار, قطر ٢٥ ريالاً,  
السعودية ٢٥ ريالاً, الكويت ٢ ديناراً, الامارات ٢٥ درهماً,  
البحرين ٢ ديناراً, سلطنة عمان ٣ ريالاً, العراق ٦ ديناراً,  
السودان ٢ جنيهات, اليمن ١٠ ريالاً, ليبيا ٧ دينارين,  
المغرب ٦٠ درهماً, FRANCE 5 EURO, CYPRUS 3 C.P. / U.K. 3.5 Stg, USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

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



# GLOBAL PRESENCE WITH A STRONG BANKING EXPERIENCE FROM QATAR TO THE GLOBE





### عرب وعالم

أعلن أليكس دانسكيان  
الرئيس التنفيذي لشركة  
TECHNOFORM MEIA  
عن انجاز الشركة  
ابتكارات عديدة تدعم  
قوانين الابنية الخضراء  
والاستدامة تلبية لرؤية  
الإمارات ٢٠٤٠. ص: ٢٦



### مال ومصارف

لجنة الجوائز المالية  
الاسلامية العالمية تمنح  
«ساما» جائزة أفضل  
بنك مركزي لعام ٢٠٢١ نظير  
مساهماته المتميزة في المالية  
الاسلامية. محافظ «ساما»  
د. فهد المبارك أعرب عن  
سعادته وثمن الجهود  
المبذولة في البنوك  
السعودية. ص: ٧٨

## في هذا العدد

حصاء الشهر: أين وكيف تبخرت الأموال؟؟ - يكتبها د. عبد الحفيظ البربير - ٤

### عرب وعالم

- ١٠ نصف مستحضرات التجميل تحتوي على مواد سامة
- ١٢ متعاطو المخدرات في صفوف مشغلي الاساطيل التجارية في الولايات المتحدة الى ارتفاع
- ١٣ ولاية أميركية تحمّل محطات الوقود المسؤولية المدنية عن بيع الوقود للسائقين المخمورين
- ١٤ الصين تشدد الرقابة على شركات التدقيق والمحاسبة
- ١٩ الرئيس الجزائري عبد المجيد تبون: صندوق النقد يحاول دفعنا الى الانتحار
- ٢٢ معرض الخمسة للكبار BIG 5

### لبنانيات

- ٥٨ لبنان أكثر الدول فساداً.. لماذا لا يعطونوا الأسماء؟
- ٦٠ السوق الحرة في مطار بيروت: سرقة على المفوض
- ٦٠ ١٨٠ مليون دولار أرباح مافيات البنزين
- ٦٢ د. فادي الجميل تحدث عن أهمية الصناعة في تحقيق الأمن الاقتصادي

### مال ومصارف

- ٦٨ سنغافوره تطلق منصة لمحاربة العمليات المصرفية المشبوهة
- ٦٨ قرار قضائي يسمح للمساهمين في مصرف WELLS FARGO الإيداع عليه بخداهم
- ٧٢ فنزويلا تطرح عملة جديدة تتضمن ٦ أصفار أقل
- ٧٤ معركة السيطرة على العملة المشفرة تشتعل
- ٧٥ فرض رسوم عقابية على البنوك التي تمتلك أصولاً مشفرة
- ٨٤ المصرف يفوز بجائزة الشيخ خليفة للامتياز
- ٨٤ مصرفية «ميم» تفوز بجائزة أفضل بنك رقمي إسلامي
- ٨٦ إحتياطيات الذهب في الدول العربية
- ٩٠ تقديم دعاوى إفلاس إحتيالي بوجه المصارف اللبنانية
- ٩٥ توقع اندماجات مصرفية في مصر

### تأمين

- ١٠٢ الحكومة البريطانية تعمل كشركة إعادة تأمين على الاحداث المباشرة LIVE EVENTS
- ١٠٤ إعتناء العلاج الإقراضى بديلاً للأدوية
- ١٠٦ ارتفاع حجم الكوارث يتجاوز قدرات شركات التأمين ويشكل خطراً على الاقتصاد
- ١٢٠ البورصات الرقمية سمحت لشركات التأمين بيع منتجاتها ومنتجات الشركات المنافسة
- ١٢٢ AON نظمت جلسة حوار حول مخاطر المناخ والسيبرانية وكيفية إعادة بناء ثقة الناس
- ١٢٢ طاولة مستديرة شهدت نقاشاً حول ليونة وارتفاع الأسعار بعد كوفيد-١٩
- ١٤١-١٣٨ حوار مطول مع رئيس وأركان FENCHURCH FARIS
- ١٤٨ رأي ضامن عربي: تضارب المصالح في ديوان التأمين العراقي - بقلم مصباح كمال -

### سياحة

- ١٥٢ تكنولوجيا

### نقل

- ١٥٤ اخبار النقل والمرافئ
- ١٦٢ حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية خلال شهر آب ٢٠٢١
- ١٦٦ حركة مرفأ طرابلس خلال شهر آب ٢٠٢١
- ١٧٠ مراتب شركات الملاحة العالمية في مرفأ بيروت خلال آب ٢٠٢١
- ١٧٢ حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال شهر آب ٢٠٢١
- ١٧٤ مجتمع: بقلم ميراي فارس بويز

### تأمين

في حوار خاص مع باسم فارس

رئيس FENCHURCH FARIS

أشار إلى أن الشركة تعمل

بتقنة وتقدم مستثمرين في

سبيل ترجمة تطلعاتها

وأفكارها للمرحلة الحالية

والمستقبلية. ص: ١٣٨



### عرب وعالم

مدير عام شركة الإمارات  
لأنظمة المياني الحديدية  
EBS. م. جوزف الشدياق  
يشير «للبيان» إلى أن  
الشركة حققت حضوراً  
دولياً هاماً في المنطقة  
وأفريقيا الى جانب تفوقها  
في السوق المحلي، مؤكداً  
الإلتزام بمعايير صارمة  
لإدارة الجودة. ص: ٣٠



### تأمين

أحتلت شركة العناية  
الشاملة السعودية TCS  
بفعل استراتيجيتها المركز  
الأول بين شركات تسوية  
المطالبات التأمينية في  
السعودية، ويؤكد العضو  
المنتدب المدير التنفيذي  
للشركة **رزق الخوري**:  
سنبقى حريصين على  
دورنا كطرف إداري ثالث  
ومستقل. ص: ١٤٢



### عرب وعالم

المدير العام لشركة CURVE

رامي فياض يؤكد انه

بمنتجات عالية الجودة

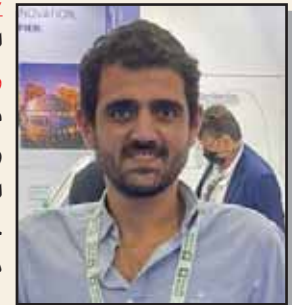
وبأسعار تنافسية عرفت

الشركة كيف تضع بصمة

خاصة بها في كل ما هو

متعلق بقطاع المياه.

ص: ٢٨







### احصاء

في آخر تصنيف لشركات الـ TPA في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا احتلت GLOBEMED برئاسة **منير خرما** المرتبة الأولى وتلتها TCS و NEXT CARE وشركات لا تقل شأنًا. ص: ١٥٦



### نقل

أعلن رئيس سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس **نايف بخيت** عن توقيع اتفاقية مبدئية مع موانئ أبوظبي لإنشاء محطة سفن سياحية متطورة في مرسى زايد بالعقبة. ص: ١٥٦

### مال ومصارف

بعد نيل «بيتك» جائزة أكثر البنوك الإسلامية أمانًا، قال الرئيس التنفيذي للمجموعة **عبد الوهاب الرشود**: «ماضون قدما في استراتيجية التحول الرقمي ونواصل رؤيتنا في قيادة التطور العالمي للخدمات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية». ص: ٧٨



### عرب وعالم

أكد **عمار العالول**، المدير الإداري في شركة SCHUCO، أن الابتكار والشراكة والتميز والمسؤولية هي العوامل التي تحدد نجاح الشركة، مشيرًا إلى أن «شوكو» تمكنت من تعزيز حضورها وشهدت توسعاً في أنشطتها، على الرغم من جميع التحديات. ص: ٢٤



### تأمين

بسبب الخبرة المعقدة ونزاهته، كلفت اللجنة العليا للإصلاح الاقتصادي **بسام أديب جيلميران** بمهام المستشار الخارجي لإصلاح وتطوير قطاع التأمين العراقي. ص: ١٣٠



### حوار

في حوار بناء مع رئيس شركة غزال للتأمين **داود توفيق** كشف عن نية دخول شركاء جدد في الشركة ورأى بإنشاء وحدة التأمين بداية حل مشاكل القطاع. ص: ١٤٤



## IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH: WHERE AND HOW MONEY EVAPORATED – BY DR. ABDEL HAFIZ BARBIR- . . . . .	4
ARAB AND WORLD ECONOMY	
BEAUTY PRODUCTS: 50% OF THEM POISONOUS . . . . .	10
NUMBER OF DRUG ADDICTS IN COMMERCIAL FLEETS RISING . . . . .	12
US STATE HOLDS GAS STATION LIABLE FOR SUPPLYING DRUNKEN DRIVERS . . . . .	13
CHINA: REINFORCING CONTROL OVER AUDIT FIRMS . . . . .	14
ALGERIA'S PRESIDENT: IMF WANTS US TO COMMIT SUICIDE . . . . .	19
EXHIBITION: BIG 5 - USA . . . . .	22
<b>LEBANESE AFFAIRS</b>	
LEBANON AMONG MOST CORRUPT COUNTRIES. WHY NOT PUBLISH NAMES? . . . . .	58
BEIRUT DUTY FREE: OUT OF CONTROL . . . . .	60
GASOLINE MAFIA: \$ 180 ML PROFITS . . . . .	60
DR. FADI GEMAYEL HEAD OF INDUSTRIALISTS SYNDICATE: INDUSTRY CONTRIBUTE IN SOCIAL SECURITY . . . . .	62
<b>BANKING AND FINANCE</b>	
SINGAPORE'S PLATFORM TO COMBAT ILLEGAL BANKING . . . . .	68
USA: WELLS FARGO BANK INVESTORS AUTHORIZED TO SUE THE BANK . . . . .	68
VENEZUELA: ERASED 6 ZEROS FROM ITS CURRENCY . . . . .	72
CRYPTOCURRENCY: A BATTLE TO CONTROL IT . . . . .	74
BANKS KEEPING CRYPTOCURRENCIES SANCTIONED . . . . .	76
SHEIKH KHALIFA'S PRIZE WON BY AL MASRAF . . . . .	84
BEST DIGITAL ISLAMIC BANK WON BY MEEM . . . . .	84
GOLD RESERVES IN ARAB COUNTRIES . . . . .	86
LEBANON: BANKERS SUED FOR FRAUDULENT BANKRUPTCIES . . . . .	90
EGYPT: BANKS MERGERS EXPECTED . . . . .	95
<b>INSURANCE</b>	
UK GOVERNMENT ACTING AS REINSURER OF LIVE EVENTS . . . . .	102
VIRTUAL TREATMENT USED INSTEAD OF MEDECINES . . . . .	104
DIGITAL BOURSES ALLOWED INSURANCE COS TO SELL THEIR PRODUCTS . . . . .	120
AON ORGANIZED CONFERENCE ABOUT CYBER AND CLIMATE CHANGE RISKS . . . . .	122
ROUNDTABLE: DISCUSSIONS OVER SOFT AND HARD MARKETS . . . . .	123
EXCLUSIVE INTERVIEWS WITH FENCHURCH PRESIDENT BASSEM FARES AND LEADERS IN ATHENS . . . . .	138-141
ARAB INSURER'S OPINION: CONFLICTS OF INTERESTS AT IRAQ INSURANCE CONTROL "DIWAN" – BY MISBAH KAMAL- . . . . .	148
TOURISM . . . . .	150
HIGH TECH . . . . .	152
<b>SHIPPING</b>	
PORT AND TRANSPORT NEWS . . . . .	154
BEIRUT PORT ACTIVITY AND REVENUES IN AUGUST 2021 . . . . .	162
TRIPOLI PORT ACTIVITY AND REVENUES IN AUGUST 2021 . . . . .	166
WORLD SHIPPING CO RANKING IN AUGUST 2021 . . . . .	170
BEIRUT CONTAINER TERMINAL TURNOVER IN AUGUST 2021 . . . . .	170
SOCIAL LIFE –BY MIREILLE FARES BOUEIZ - . . . . .	174



## نصف مستحضرات التجميل قد تحتوي على مواد سامة

حدّرت دراسة جديدة من أن أكثر من نصف مستحضرات التجميل التي يتم بيعها في الولايات المتحدة وكندا من المرجح أن تحتوي على مستويات عالية من المواد الكيميائية السامة التي تسمى مواد البولي فلورو الكيل (PFAS).

وأجرى باحثون من جامعة نوتردام اختبارات على أكثر من ٢٣٠ منتج، بما في ذلك منتجات الكونسيلر، كريم الأساس ومنتجات العيون والحواجب والشفا، ووجدوا أدلة تشير إلى وجود الـ PFAS في نحو ٥٢٪ منها أي نصفها.

وبشكل مثير للقلق، ربطت الأبحاث السابقة بعض الـ PFAS بمجموعة من المشاكل الصحية، بما في ذلك سرطان الكلى، سرطان الخصية، ارتفاع ضغط الدم، أمراض الغدة الدرقية... وقال واضع الدراسة البروفيسور **غراهام بيسلي** إن الـ PFAS مادة كيميائية ثابتة، عندما تدخل مجرى الدم، تبقى هناك وتتراكم، وأضاف: «هناك أيضاً خطر إضافي يتمثل في التلوث البيئي المرتبط بتصنيع هذه المنتجات والتخلص منها، والذي يمكن أن يؤثر على العديد من الأشخاص».

وكشف تحليل الدراسة أن ٥٦ في المئة من كريم الأساس ومنتجات العيون، و٤٨ في المئة من منتجات الشفا، و٤٧ في المئة من الماسكارا تحتوي على مستويات عالية من الفلور.

## لتسوية إتهامات هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية

### Ernst & Young تدفع ١٠ ملايين دولار

وافقت شركة المحاسبة والتدقيق Ernst & Young وأحد شركائها وموظفان سابقان على دفع أكثر من ١٠ ملايين دولار لتسوية إتهامات هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية المتعلقة بانتهاكهم قواعد إستقلالية المدققين.

وأشارت هيئة الأوراق المالية والبورصات أن إرنست ويونغ والشريك **جيمس هيرينج** والشريكان السابقان **جيمس يونغ** و**كيرت فوشتمان** تدخلوا في عملية إختيار مدقق حسابات لإحدى الشركات العامة، منتهكين بذلك قواعد المدققين المتمثلة بالموضوعية والحيادية.

ووجهت الهيئة إتهامات ذات صلة إلى **ويليام ستيل**، كبير مسؤولي المحاسبة السابق في الشركة، لدوره في سوء السلوك. والمعروف أن **ستيل** كان يشغل منصب كبير الإداريين الماليين في شركة Sealed Air إلى أن تمت إقالته من منصبه في عام ٢٠١٩.

وقال **تشارلز كين**، مسؤول في الهيئة: «إستقلالية المدقق ليست مجرد عقبة يجب التغلب عليها، إنها الأساس المتين الذي يدعم نزاهة وشفافية وموثوقية التقارير المالية».



ووافقت Ernst & Young على دفع ١٠ ملايين دولار لتسوية الرسوم المدنية. ووافق **هيرينج** و**يونغ** و**فوشتمان** على دفع ٥٠ ألف دولار و ٢٥ ألف دولار و ١٥ ألف دولار على التوالي، في حين وافق **ستيل** على دفع غرامة قدرها ٥١ ألف دولار.

## BP.. عملاق الطاقة البريطاني في مأزق

أثرت أزمة ارتفاع أسعار الغاز في أوروبا التي بلغت أكثر من ٤٠٪ على مستقبل شركات كبرى للطاقة ما قد يدفعها لإغلاق أبوابها.

وأفادت وكالة أنباء «بلومبرج الأمريكية»، بأن شركة «بيور بلانت» للطاقة البريطانية التابعة لشركة النفط البريطانية العملاقة بي بي BP تواجه شبح الإغلاق نتيجة لارتفاع الأسعار ونقص الإمدادات التي هزت سوق الغاز الطبيعي.

وأوضحت بلومبرج أن هناك ١٠ شركات تعطلت عن الإنتاج منذ بداية أغسطس الماضي وفقاً لوزير الأعمال **كواسي كوارتنج**، الذي حذر من احتمال انهيار المزيد من الموردين نتيجة للتقلب الشديد في أسواق الغاز مؤخرًا.



ودخلت الصناعة الأوروبية في أزمة كبيرة مع معاناة القارة العجوز من شح الغاز الطبيعي، الذي سجل أسعاراً تاريخية خلال الأيام الماضية.

## ضريبة الأميال المقطوعة بالسيارة

### تثير جدلاً واسعاً في أميركا

واجه التشريع المتعلق بالمناخ والبنية التحتية في الكونغرس صعوبات بشأن كيفية دفع ثمنه كما كان متوقعا.

ويمكن لرسوم الأميال المقطوعة بالسيارة ان تحقق إيرادات كبيرة خلال العقد المقبل، تصل الى مئات المليارات من الدولارات.

ومع ذلك، فإن ضريبة الأميال المقطوعة بالسيارة أكثر تعقيداً مما تبدو، فهي متعلقة بالتأثير الذي تحدثه في اعتماد السيارات والشاحنات الكهربائية.

وعلى عكس ضريبة الغاز الحالية، فإن ضريبة الأميال المقطوعة بالسيارة، لا تنطبق فقط على مركبات محرك الاحتراق، لهذا السبب تعارضها العديد من المجموعات البيئية.

## صندوق النقد الدولي: ١٥ تريليون دولار خسائر الاقتصاد العالمي

### بسبب «كورونا»

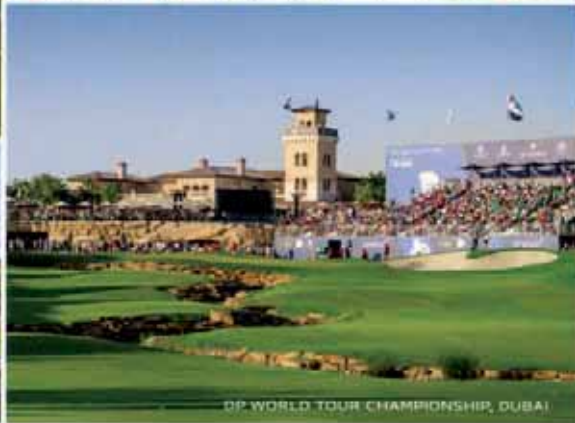
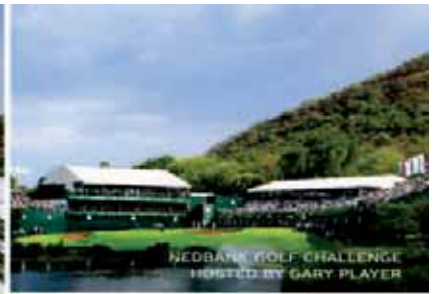


GEOFFREY OKAMOTO

قدر النائب الأول لمدير عام صندوق النقد الدولي، **جيفري أوكاموتو** GEOFFREY OKAMOTO، خسائر الناتج الإجمالي العالمي المتوقعة جراء جائحة «كورونا» بنحو ١٥ تريليون دولار خلال الفترة من ٢٠٢٠ وحتى ٢٠٢٤، بما يعادل ٢,٨٪ من قيمة الناتج العالمي.

وأضاف: «بعض الإصلاحات الداعمة للنمو تم تأجيلها، ان لم يكن قد تم التراجع عنها، والاقتصادات أصيبت ببعض الندوب الغائرة، فقد خسر العالم ناتجاً بقيمة ١٥ تريليون دولار نتيجة للجائحة».





## 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



## متعاطو المخدرات في صفوف مشغلي الأساطيل التجارية في الولايات المتحدة الى ارتفاع

### حاجة Amazon للسائقين جعلها تلغي فحوصات الماريجوانا لهم

في المقابل، اتخذت شركة أمازون قراراً بتعيين سائقين من دون الحاجة إلى خضوعهم لاختبار الكحول والمخدرات في مبادرة لسدّ النقص المحتمل في سائقي التوصيل. ويمكن أن يؤدي القيام بذلك إلى زيادة عدد المتقدمين للوظائف بنسبة تصل إلى ٤٠٪، كما تقول أمازون،

مشيرة إلى أن فحص الماريجوانا يقلل من إمكانية الحصول على العمال. ويقول أحد شركاء التوصيل، الذي توقف عن فحص المتقدمين بناءً على طلب أمازون، إن الماريجوانا كانت السبب السائد لفشل معظم الناس في اختبارات تعاطي المخدرات، مؤكداً أنه بعد أن اقتصر الاختبارات على عقاقير مثل الأفيون والأمفيتامينات، نجح المزيد من السائقين في عملية التوظيف.

### SUBSTANCES IDENTIFIED IN DRUG TESTS

Instances of particular substances identified in drug tests of commercial driver's license holders between Jan. 6, 2020, and June 1, 2021.

Marijuana	42,534
Cocaine	11,297
Methamphetamine	7,371
Oxymorphone	1,926
Oxycodone	1,559



مع قيام المزيد من الولايات بإضفاء الشرعية أو إلغاء تجريم استخدام الماريجوانا، يقوم مشغلو الأساطيل التجارية في جميع أنحاء البلاد بتكثيف تدريبهم لإدارة مخاطر السائقين الذين يديرون المركبات تحت تأثير المخدرات، كما يقول الخبراء.

وقامت ستة وثلاثون ولاية

واشنطن العاصمة بإضفاء الشرعية على الماريجوانا بشكل ما. ومع ذلك، فإنه يظل غير قانوني من الناحية الفيدرالية ويخضع لمتطلبات اختبار وزارة النقل الأميركية لحاملي رخص القيادة التجارية CDL.

في هذا السياق تظهر البيانات المأخوذة من غرفة مقاصة المخدرات والكحول DRUG & ALCOHOL CLEARINGHOUSE التابعة للإدارة الفيدرالية للمركبات انه من بين ٨٠ الف اختبار كحول ومخدرات كانت أكثر من نصف نتائج هذه الاختبارات ايجابية بالنسبة الى مستقبليات الماريجوانا MARIJUANA METABOLITES.

بدوره اكد جون سيمز كبير مستشاري المخاطر في مجموعة HNI TRUCK أنه مع نقص السائقين راهنا فإن كل اختبار ايجابي للسائق لاي مادة سيكون بمثابة ضربة كبيرة.

### كوبا تسمح أخيراً بتأسيس شركات خاصة



بعد سنوات من الانتظار سمحت الحكومة الكوبية بتأسيس مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، يمكن ان تكون عامة او خاصة، وأعدت اطلاق التعاونيات غير الزراعية التي كانت متوقفة منذ أربع سنوات.

وفي اليوم الذي دخل فيه القانون حيز التنفيذ تم تقديم ٧٥ ملفاً. وقال وزير الاقتصاد أليخاندرو خيل انها بداية جيدة جداً.

وفي كوبا اختفت الشركات الخاصة في العام ١٩٦٨ عندما بدأ فيدل كاسترو تطبيق نموذج الدولة السوفياتية وأمها كجزء من هجومه الثوري.

### حكم قضائي ضد تسلا بتعويض عامل أسود ١٣٧ مليون دولار

#### بسبب العنصرية

قررت هيئة محلفين أميركية تعويض عامل أسود سابق في شركة تسلا لصناعات السيارات بـ ١٣٧ مليون دولار، بسبب تعرضه لمضايقات عنصرية بحسب ما أفادت صحيفة «ول ستريت جورنال». وقالت الصحيفة إن هيئة المحلفين الفيدرالية، وجدت أن أوين دياز، كان يعمل في «بيئة معادية عنصرياً»، وأن شركة تسلا فشلت في اتخاذ الخطوات المناسبة لتجنبه التعرض للمضايقات.

وعمل دياز كمشغل للمصاعد في مصنع تسلا في مقاطعة فريمونت بولاية كاليفورنيا في عامي ٢٠١٥ و ٢٠١٦.



### مدير مطعم يرفع دعوى قضائية متهماً الشرطة بالاعتقال الكاذب والتشهير



قام مدير سابق في مطعم شايك شاك Shake Shack في نيويورك يدعى **ماركوس جيليام** برفع دعوى قضائية ضد جمعية المحققين والرابطة الخيرية للشرطة ونحو ٢٠ ضابطاً لم يتم الكشف عن هويتهم، متهماً إياهم بالإعتقال الكاذب والتشهير.

واتهم الضباط كل من **جيليام** وموظفين آخرين بتقديم الحليب المخفوق المسموم لهم وأشار **جيليام** الى أن الإستجواب تسبّب له في «أضرار نفسية وأضرار لسمعته».

واشتكى ثلاثة ضباط من أن الميك شيك أو مخفوق الحليب أصابهم بالمرض وكان طعمه مريراً وغير عادي. وبعد ساعتين، اقترب ٢٠ ضابطاً من المطعم وفرضوا طوقاً وكأنه مسرح جريمة.

وأعلنت نقابات الشرطة أن الضباط تعرضوا لهجوم متعمد، لافتة إلى أنه تم تسميم ثلاثة منهم عن قصد من قبل عامل واحد أو أكثر في مطعم شايك شاك، مؤكدة أنهم لم يتعرضوا لأذى خطير.

ونشرت الرابطة الخيرية للشرطة منشوراً مشابهاً في وقت لاحق زعمت فيه أن المشروبات تم رشها عن قصد بـ «مادة سامة»، يُعتقد أنها مادة مبيضة أو مادة تنظيف. ثم ذكرت العديد من المؤسسات الإخبارية أن شخصاً ما ربما يكون قد تعمد تسميم الضباط.

وأشار **رودني هاريسون**، رئيس قسم المباحث في الشرطة الى ان التحقيقات لم تظهر أن هناك «أي جريمة» مقترفة من قبل الموظفين.

وأحالت إدارة الشرطة الأسئلة المتعلقة بالقضية إلى إدارة الشؤون القانونية بالمدينة، التي قالت إنها تخطط لمراجعة الأمر. والجدير ذكره أن **جيليام** لم يعد موظفاً في المطعم.



## في سابقة جديدة ومقلقة

## ولاية نيو مكسيكو تصدر قراراً تحمل فيه محطات الوقود المسؤولية المدنية عن بيع الوقود للسائقين المخمورين

على الطريق السريع، اصطدم بسيارة، ما أسفر عن مقتل صاحبها، وفقاً للمحكمة. وكشفت عينة دم لاحقاً أن نسبة الكحول في دم الرجل أكثر من ضعف الحد القانوني، وتم القبض عليه لقيادته السيارة تحت تأثير الكحول. ورفع والد القتيل دعوى قضائية ضد محطة الوقود، مدعياً أنها مسؤولة عن بيع البنزين لسائق يعاني من حال سكر واضحة.

وقضت المحكمة العليا للولاية بأنه بينما لا يوجد قانون يمنع بيع الوقود لسائق مخمور، يتحمل البائعون مسؤولية قانونية بعدم البيع لشخص مخمور. وفي حين أقرت محكمة نيو مكسيكو أن العديد من عمليات شراء الوقود تحدث في محطات غير مراقبة حيث قد لا يراقب الموظف السائق أو يتفاعل معه، إلا أنها قالت إن هذه الأنواع من المشكلات من الأفضل تركها لهيئة المحلفين.

ووصفت **باربرا فيجيل**، قاضية المحكمة العليا لنيو مكسيكو، المتقاعد حالياً الحكم بأنه «تغيير جذري في القانون الذي يمكن أن يكون له عواقب بعيدة المدى على شركات البيع بالتجزئة». وبالمثل، وصف **كانتور** الأمر بأنه حكم سيء، وأن تحميل هذه المسؤولية على عامل متجر صغير غير عادل خصوصاً أن التعامل مع شخص مخمور يكون محفوفاً بالمخاطر، فقد يكون هذا الشخص عدوانياً أو خطيراً مما يشكل عبئاً ثقيلاً على كاهل الموظف. وفي عام ٢٠١٩، وهو آخر عام تتوفر فيه البيانات، توفي ١٠١٤٢ شخصاً في حوادث القيادة تحت تأثير الكحول، وفقاً للإدارة الوطنية للسلامة المرورية على الطرق السريعة. لذا، يتساءل بعض المدافعين عن القيادة الآمنة عما إذا كان حكم ولاية نيو مكسيكو منطقياً أم أنه بدلاً من تحميل الشركات المسؤولية، لا بد من محاسبة أي شخص يقود سيارة تحت تأثير الكحول.



تعاني محطات الوقود من قرار صدر مؤخراً عن المحكمة العليا في نيو مكسيكو، والذي خلص إلى أنه يمكن تحميل المحطات المسؤولية المدنية عن بيع الوقود للسائقين المخمورين. ويقول ممثلو الصناعة إن القرار قد يكون له تداعيات كبيرة على محطات الوقود وأنواع أخرى من الشركات. وأشار الخبراء القانونيون إلى أنه يمكن أيضاً أن يكون مثالياً يحتذى به للولايات الأخرى.

وأكد **دوج كانتور**، المستشار العام للرابطة الوطنية للمتاجر الصغيرة، أن المحكمة بالغت في إصدار حكم جديد في نيو مكسيكو، لافتاً إلى أن ذلك يشكل سابقة جديدة ومقلقة. ولكن بعض المدافعين عن ضحايا القيادة تحت تأثير الكحول يجادلون بأنه قرار جيد يمكن أن يساعد في إنقاذ الأرواح.

وحتى الآن، كانت تينيسي الولاية الوحيدة التي أصدرت حكماً من المحكمة العليا يقضي بأن على موظفي محطة الوقود «واجب العناية» بعدم بيع البنزين لسائق مخمور. وأكدت **كانديس ماكوي**، المحامية والأستاذة بكلية جون جاي للعدالة الجنائية في نيويورك، أن الكثير من الولايات سيحدون حدو نيو مكسيكو ويطبقون القرار نفسه، لافتة إلى أنه يجب على المشرف على محطة الوقود الإتصال بالشرطة في حال حصل جدال بينه وبين السائق المخمور لرفضه تزويده بالوقود. وتركزت قضية المحكمة العليا في نيو مكسيكو على حادثة وقعت في ديسمبر ٢٠١١، حيث كان رجل مخمور يقود سيارته حتى نفذ الوقود. فتوجه سيراً على الاقدام نحو محطة وقود، حيث حاول شراء غالون من الماء وتفرغه وتعبئته بالوقود. في البداية رفض العامل في المحطة بيعه، لكنه رضخ في النهاية. ثم عاد إلى سيارته، وتوجه مرة أخرى إلى محطة الوقود وأضاف غالونات أخرى في السيارة. وعند عودته

## هيئة أميركية تغرم روبن هود ٧٠ مليون دولار بسبب ممارسات مضلة

وافقت شركة روبن هود على دفع غرامة بقيمة ٧٠ مليون دولار لتسوية اتهامات بوجود ممارسات مضلة وانقطاع لعمل النظام. وأشارت هيئة تنظيم الصناعة المالية الأميركية إلى أنها فرضت غرامة على تطبيق التداول الإلكتروني بقيمة ٥٧ مليون دولار، كما أمرت بدفع نحو ١٣ مليون دولار كتعويض لآلاف من العملاء. وأوضحت أن روبن هود قدمت معلومات مضللة للعملاء، كما سمحت للآلاف من الأشخاص بتداول منتجات المشتقات المحفوفة بالمخاطر عندما لم يكن ذلك مناسباً لهم.

## لا يمكن تحميل الشركات مسؤولية استخدام صناعاتهم من قبل الجيش الأميركي بشكل مدمر

رفضت محكمة فرنسية دعوى رفعتها سيدة فرنسية فيتنامية بحق عدد من الشركات الكبرى لتصنيع الكيماويات الزراعية، من بينها «مونسانتو» و«داو كيميكال»، على خلفية استخدام الجيش الأميركي للمبيد السام المعروف بـ«العميل البرتقالي» Agent Orange خلال حرب فيتنام. وقضت محكمة إفري بضواحي باريس بعدم تمتعها بالولاية القضائية للبت في قضية تتعلق بالأعمال الحربية للحكومة الأميركية، وفق الحكم الصادر. واتهمت **تران تو نغا**، البالغة من العمر ٧٩ عاماً والتي عملت كصحفية وناشطة في فيتنام في العشرينيات من عمرها، شركات تصنيع المواد الكيميائية بالتسبب بضرر جسيم لها ولآخرين ببيع الحكومة الأميركية مبيد «العميل البرتقالي» الذي استخدمته بشكل مدمر في الحرب، واتهمت الشركات أيضاً بإحراق أضرار بالبيئية. وفي قرار رفضها الدعوى، قالت المحكمة إن الشركات كانت تتصرف «بناءً على أوامر» الحكومة الأميركية التي كانت منخرطة في «عمل سيادي». وتقدر منظمات غير حكومية أن أربعة ملايين شخص في فيتنام ولاوس وكمبوديا تعرضوا لما يصل إلى ٧٦ مليون لتر من المبيد الذي قامت القوات الأميركية برشه بين عامي ١٩٦٢ و١٩٧١ على الغابات والمحاصيل في فيتنام ولاوس في إطار معاركها ضد قوات فيتنام الشمالية الشيوعية. وتعاني **نغا** من تأثيرات هذا المبيد ومن بينها داء السكري من النوع ٢ وحساسية نادرة جداً ضد الأنسولين، في حين توفيت إحدى بناتها بسبب تشوه في القلب. وقالت الشركات المتعددة الجنسيات إنه لا يمكن تحميلها مسؤولية استخدام الجيش الأميركي مواد من تصنيعها.





من اليمين: الرئيس الصيني Xi Jinping والرئيس السابق HU JINTAO (من اليمين)

## ضمن جهودها لمحاربة ومكافحة التزوير المالي

### الصين تشدد الرقابة على شركات التدقيق والمحاسبة

أعلنت الصين أنها ستشدد الرقابة على شركات التدقيق والمحاسبة ضمن إطار جهودها لمحاربة ومكافحة التزوير المالي، وتعددت بعدم التسامح مطلقاً مع سوء السلوك. وتأتي المبادئ التوجيهية، التي نشرها مجلس الدولة الصيني، في الوقت الذي تطلق فيه بكين سلسلة من الإجراءات الصارمة التنظيمية ضد قطاعات تتراوح من الإنترنت إلى التدريس. وستنشر الصين قواعد مفصلة بشأن الإشراف على شركات المحاسبة، وستزيد من عمليات التدقيق، مع تصعيد العقوبة. وفي الوقت نفسه، سيتعاون المنظّمون الصينيون في الإشراف عبر الحدود على المحاسبة والمراجعة، في محاولة لحماية الإقتصاد الصيني وأمن المعلومات. وتكتف الصين جهودها لفتح أسواق الأسهم والسندات أمام المستثمرين العالميين، بينما تقوم أيضاً بتوجيه ودائع الأسر إلى أسواق رأس المال في البلاد للمساعدة في تمويل الابتكار والنمو الإقتصادي. ولكن ثقة المستثمرين تراجعت في السنوات الأخيرة بسبب سلسلة من الفضائح، بما في ذلك الإحتيال المحاسبي البارز من قبل Kangde Xin و Kangmei Pharmaceutical. وقال مجلس الدولة الصيني إن شركات المحاسبة لم تؤد دورها بشكل كامل «كحراس بوابة» Gatekeepers لأسواق رأس المال، التي شهدت في كثير من الأحيان حالات تزوير مالي ومعلومات محاسبية غير دقيقة.

### العمل من المنزل زاد الأضرار ٢٥٪

#### ٢٢٤ مليار يورو قيمة الأضرار الناجمة عن الهجمات الإلكترونية



تسببت الأضرار الناجمة عن الهجمات الإلكترونية في ارتفاع تكلفة العمل من المنزل، بحسب دراسة المانية جديدة. وأشارت الدراسة التي أجراها معهد كولونيا للأبحاث الإقتصادية، إلى أن قيمة الأضرار الناجمة عن الهجمات الإلكترونية للشركات الألمانية بلغت نحو ٥٣ مليار يورو (٦٢ مليار دولار). وقدرت الدراسة إجمالي الأضرار عالمياً، بقيمة قدرها ٢٢٤ مليار يورو العام الماضي، أي أكثر من ضعف القيمة الواردة في مسح عام ٢٠١٩.

من جانبها، أشارت الباحثة باربرا إنجليز، إلى أن زيادة معدلات العمل من المنزل، ساهمت بنسبة ٢٥٪ في ارتفاع الأضرار التي سببتها الهجمات الإلكترونية، وفق حسابات تستند إلى دراسة أجرتها مؤسسة بيتكوم Bitkom الألمانية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وقالت إنجليز: «في كثير من الأحيان لا توفر الشركات أجهزة حاسوب محمولة مملوكة لها، ولا دورات تدريبية، ولا توجد مفاهيم أمنية». ورجحت أن القيمة الفعلية للأضرار يمكن أن تكون أعلى بكثير، نظراً لأن بيانات الدراسة، لم تتضمن الشركات الأصغر التي من المحتمل أن تعاني بشكل أكبر، في ما يتعلق بحماية تكنولوجيا المعلومات الخاصة بها. وأشار مسح منفصل أجراه المكتب الفيدرالي لأمن المعلومات إلى أن شبكات الإنترنت اللاسلكية (واي فاي) المنزلية، غالباً ما تكون أسهل في الإختراق من شبكات الشركات. وقد عززت ١٦٪ فقط من الشركات الألمانية ميزانياتها الخاصة بأمن تكنولوجيا المعلومات أثناء الجائحة.

### «توزيعات أرباح تعافي كندا»



JUSTIN TRUDEAU

وضع رئيس وزراء كندا جاستين ترودو Justin Trudeau خطة ضريبية جديدة ستؤدي إلى جمع ١٠,٨ مليار دولار كندي (٨,٦ مليار دولار أمريكي) من البنوك وشركات

التأمين في كندا خلال السنوات الخمس المقبلة بحسب وثائق نشرها الحزب الليبرالي الذي ينتمي إليه رئيس الوزراء الكندي جاستين ترودو. وتشمل هذه الحصيلة على ضرائب أعلى للدخل بقيمة ٥,٣ مليار دولار على أرباح البنوك الكبيرة وشركات التأمين، بداية من هذا العام حتى ٢٠٢٦. وتشمل هذه الاموال أيضاً مبلغاً إضافياً بقيمة ٥,٥ مليار دولار ناتج ضريبية مؤقتة يطلق الليبراليون عليها «توزيعات أرباح تعافي كندا».

### أحد أسوأ الحوادث التي عانتها بيميكس

#### اندلاع حريق في منصة نفطية بحرية تديرها في جنوب المكسيك



لقي ٥ عمال مصرعهم، وأصيب ٦ بجروح في حريق اندلع في منصة نفطية بحرية بجنوب خليج المكسيك، ما تسبب في توقف ربع إنتاج المكسيك من النفط الخام، بحسب ما أعلنت شركة بتروليوس مكسيكانوس (بيميكس) الحكومية التي تدير المنصة.

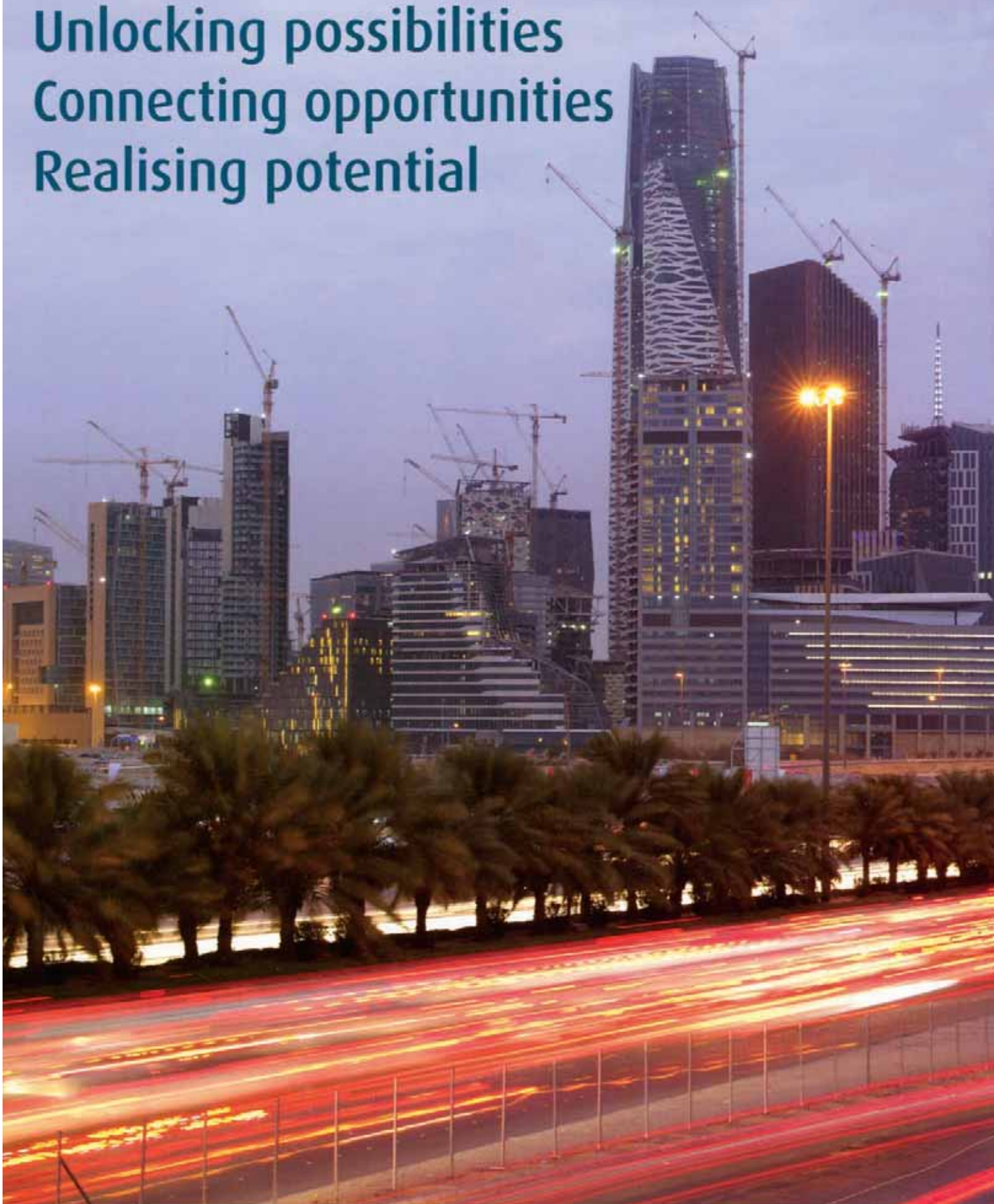
وصرح أوكتايفيو روميرو الرئيس التنفيذي لشركة بيميكس بأن الحريق اندلع بينما كانت أطقم من الفنيين تنفذ أعمال صيانة على المنصة، مضيفاً أن البحث جار عن عمال مفقودين، مشيراً إلى أن المنصة ما زالت خارج التشغيل مع فقدان حوالي ٤٢١ ألف برميل يومياً من النفط، وتوقف العمل في ١٢٥ بئراً.

وأوضح روميرو أنه لا توجد حتى الآن تقديرات لتأثير الحادث على الإنتاج والصادرات الشهرية لبيميكس. وقالت الشركة إنها تحقق في سبب الحريق. وجعل الرئيس المكسيكي أندريس مانويل لوبيز أوبرادور، الذي عبر عن حزنه للحادث، من إحياء حظوظ بيميكس أولوية رئيسية لحكومته.

وتعتزم الشركة استئناف إمدادات الطاقة إلى المنشأة والآبار المتصلة بها، بهدف استعادة إنتاج النفط والغاز بعد ذلك. وتملك بيميكس المثقلة بالديون سجلاً طويلاً في حوادث السلامة، قتل فيها عشرات الأشخاص. والحريق الذي شب في المنصة البحرية هو أحد أسوأ الحوادث التي عانتها بيميكس تحت الإدارة الحالية.



Unlocking possibilities  
Connecting opportunities  
Realising potential





## أكبر تمويل من صندوق النقد في تاريخه ٦٥٠ مليار دولار لتنشيط الإقتصاد العالمي



KRISTALINA GEORGIEVA

بهدف دفع الإقتصاد العالمي نحو التعافي من جائحة كورونا التي كُبدت العالم خسائر كبيرة، قرّر صندوق النقد الدولي توزيع نحو ٦٥٠ مليار دولار مساعدات على اعضاءه.

وأوضحت كريستالينا جورجيفا KRISTALINA GEORGIEVA

مديرة الصندوق «أن أكبر توزيع يقوم به الصندوق على الإطلاق للاحتياطات النقدية سيوفر سيولة إضافية للإقتصاد

العالمي، ويسدّ النقص في احتياطات الدول الأعضاء من النقد الأجنبي ويقلّل من اعتمادها على الديون المحلية أو الخارجية الأكثر تكلفة». وقالت إن حوالى ٢٧٥ مليار دولار ستذهب إلى الإقتصادات ونحو ٢١ مليار دولار إلى البلدان منخفضة الدخل.

## بلانتيير الأميركية تشتري سبائك ذهبية للتحوط من «البجعة السوداء»

أعلنت شركة بلانتيير تكنولوجيز PALANTIR TECHNOLOGIES، المتخصصة في تحليل البيانات والتي تقدم خدماتها لعملاقة وول ستريت والحكومة الأميركية من خلال توقع العمليات الإرهابية او الجرائم والأوبئة، على أنها أنفقت ٥٠,٧ مليون دولار على عمليات شراء الذهب، وهو جزء من استراتيجية استثمار غير عادية تشمل أيضا الشركات الناشئة وشركات الشيكات على بياض وبيتكوين بهدف التحوط من «البجعة السوداء» أي الأمور التي لا يمكن التنبؤ بها.

وأوضح رئيس عمليات الشركة شيام سانكار أن تبني العملات غير التقليدية يعكس نظرة عالمية للشركة. وقال: «عليك أن تكون مستعدا لمستقبل فيه المزيد من أحداث «البجعة السوداء»».

ووفق الشركة، سيتم الاحتفاظ بالذهب الذي يبلغ وزنه ١٠٠ أوقية في مكان آمن في شمال شرق الولايات المتحدة.

وتملك الشركة حوالى ٢,٣ مليار دولار نقدا تريد استخدامها في أمور مبدعة، كما أعلنت أنها تدرس الاستثمار في بيتكوين، وأنها تستحوذ على حصص في الشركات

الناشئة التي هي عملاء لبرنامج بلانتيير، ما ساعدها على تعزيز نتائج مبيعاتها في الربع الثاني.



## تضاعف خسائر الشركات من الهجمات السيبرانية ٤ مرات

كشفت شركة بروف بوينت، العاملة في مجال الأمن السيبراني ان تكلفة هجمات التصيد الاحتيالي تضاعفت أربع مرات تقريبا على مدار السنوات الست الماضية، إذ خسرت الشركات الأميركية الكبرى في المتوسط ١٤,٨ مليون دولار سنويا (او ١٥٠٠ دولار لكل موظف) بزيادة حادة عن خسائر عام ٢٠١٥ والبالغة ٣,٨ مليون دولار. ووفقا للدراسة، فإن التهديدات الاكثر تكلفة للشركات تشمل اختراق البريد الالكتروني للاعمال BEC وهجمات برمجيات الفدية. لكن التكاليف التي تتحملها المنظمات تتجاوز بكثير الأموال التي يتم تحويلها للقراصنة للانترنت. وقال الدكتور لاري بونهيومون رئيس معهد بونيمون: «ان هجمات التصيد الاحتيالي تزيد من احتمالية خرق البيانات وتعطيل الاعمال، فإن معظم التكاليف التي تتكبدها الشركات تأتي من فقدان الانتاجية ومعالجة المشكلة بدلا من الفدية الفعلية المدفوعة لقراصنة الانترنت».



د. لاري بونهيومون

## صراع قضائي بين المليارديرين بيزوس و ماسك



رفعت بلو أوريجين التي يمتلكها جيف بيزوس وتتخصص في خدمات الرحلات الفضائية، دعوى قضائية للاعتراض على القرار الصادر من وكالة الفضاء الأميركية «ناسا» باختيار سبيس إكس المنافسة، والتي يمتلكها غريمه إيلون ماسك، دون غيرها، للفوز بعقد برنامج الهبوط على القمر ضمن برنامجها أرتيموس. وكانت ناسا قد تعهدت بمنح عقود عدة ضمن البرنامج لعدد من الشركات يبلغ شركتين على الأقل كي تتنافس الشركتان مع بعضهما البعض، إلا أنها أعلنت في أبريل الماضي عن منح عقد واحد قيمته ٢,٩ مليار دولار وإرساله على سبيس إكس بسبب الكلفة، ذلك أن الكونغرس لم يمنحها كل المال الذي طلبته لتنفيذ البرنامج.

## ٢,٢٦ مليار دولار قيمة صفقة إستحواذ «فايزر» على «تريليوم ثيرابيوتيكس»



تعترزم فايزر الإستحواذ على شركة تريليوم ثيرابيوتيكس المتخصصة في علم الأورام المناعية وفي علاجات مبتكرة للسرطان، في صفقة تبلغ قيمتها ٢,٢٦ مليار دولار. وتتوقع فايزر أن تتراوح إيراداتها للعام ٢٠٢١ بين ٧٨ و ٨٠ مليار دولار.

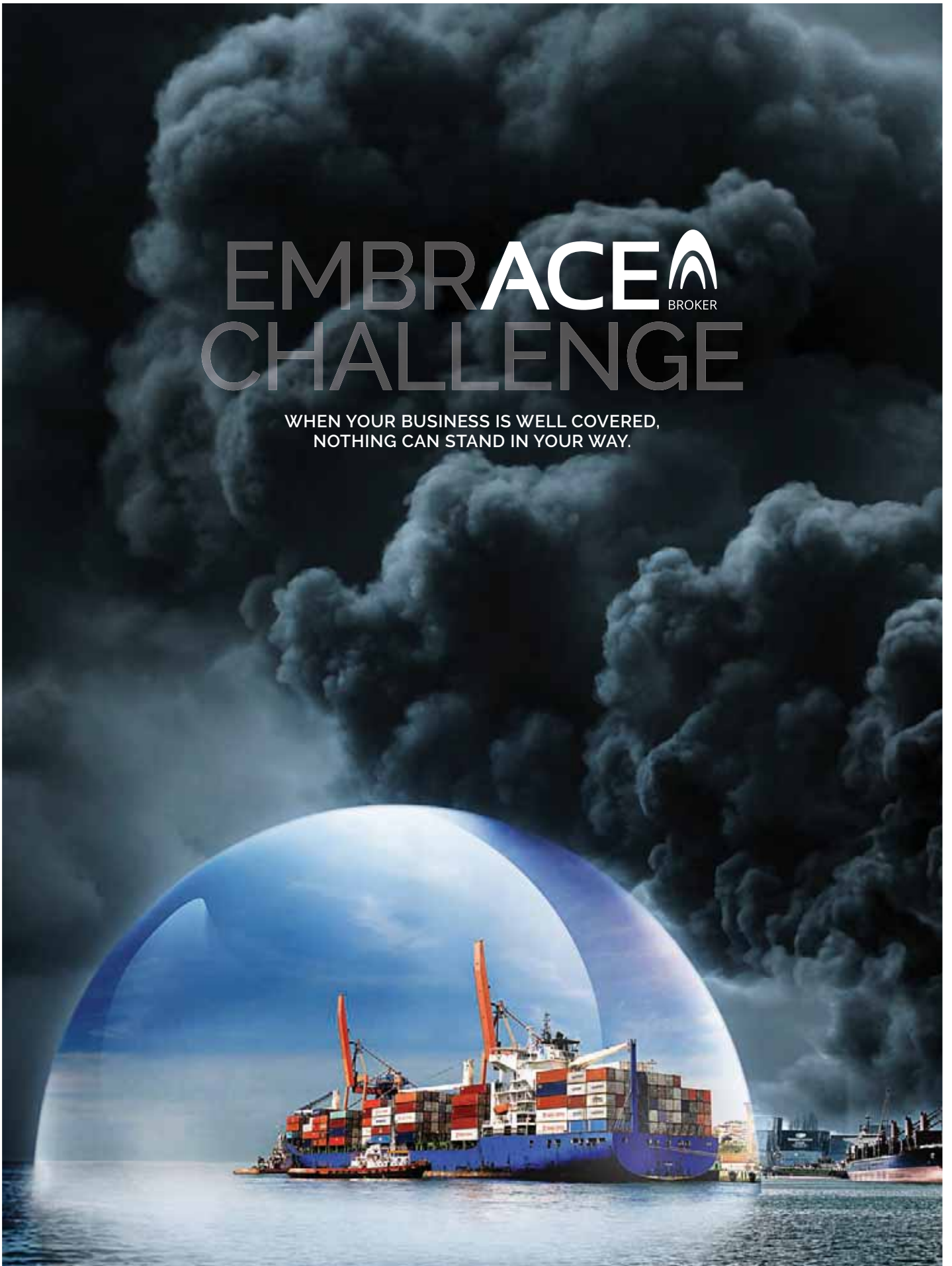
## ٤ شركات أدوية تدفع ٢٦ مليار دولار لتسوية دعاوى قضائية في أميركا

أعلنت المدعية العامة في ولاية نيويورك الأميركية، أن مختبر جونسون آند جونسون وثلاثة من كبار موزعي الأدوية في الولايات المتحدة، وافقوا على دفع ٢٦ مليار دولار لتسوية الآف الشكاوى التي تتهمها بتأجيل أزمة الأدوية الأفيونية التي تعصف بالولايات المتحدة.

ووافق مختبر جونسون آند جونسون على دفع ٥ مليارات دولار على مدى تسع سنوات، فيما وافق الموزعون ماكيسون وكاردينال هيلث وأميريسورس بيرغن على دفع ٢١ مليار دولار على مدى ١٨ عاماً على أمل تسوية ما يقرب من ٤ آلاف دعوى قضائية رفعتها عشرات الولايات والسلطات المحلية.

# EMBRACE BROKER CHALLENGE

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



## «سوافي» السعودية تستحوذ على «نيوزكو» الأميركية لخدمات الطاقة والحفر



استحوذت شركة «سوافي» السعودية الذراع النفطية لشركات «التركي القابضة» على شركة «نيوزكو» الأميركية لخدمات الطاقة والحفر التوجيهي.

ولم يفصح البيان عن قيمة الصفقة، لكنها ستمكّن الشركة السعودية، من السيطرة على نحو ٩ براءات اختراع في الحفر التوجيهي، كما ستمتلك «سوافي

نيوزكو» القدرة على تشغيل ودعم ٢٥ مشروعاً بكامل طاقته في وقت واحد لما تملكه من تكنولوجيا تسمح لها بالتوسع حيثما تحتاج خدمات الحفر.

**رامي التركي** الرئيس والمدير التنفيذي لشركة «التركي القابضة» قال: «قرار الاستحواذ على شركة «نيوزكو» الأميركية جاء بسبب الرغبة في نقل الخبرة والإبتكار في مجال الحفر التوجيهي إلى السعودية، لتسهم في توطین هذه الصناعة المتخصصة في تقنيات الحفر، إلى جانب تعزيز التنمية الإقتصادية».

وأوضح أن الشركة تتطلع في الأعوام القادمة إلى مزيد من عمليات الإستحواذ لدعم خطط توطین الصناعات وفق رؤية المملكة ٢٠٣٠ لجذب الإستثمار، بالإضافة إلى جهود «سوافي» المبكرة بالمساهمة في برنامج تعزيز القيمة المضافة وفق الإكتفاء الذي أطلقته «أرامكو» السعودية عام ٢٠١٥.

## ستاندرد آند بورز تعدل النظرة المستقبلية لعمان الى ايجابية

أعلنت وكالة ستاندرد آند بورز انها عدلت نظرتها المستقبلية لسلطنة عمان الى ايجابية من مستقرة بفعل ارتفاع اسعار النفط وخطط الاصلاح



المالي التي من المتوقع ان تقلص عجز الدولة وتبسط زيادة مستويات الدين في الاعوام الثلاثة المقبلة.

## علامة تجارية وهوية مؤسسية جديدة..

## الوزير سعد الكعبي اعلن عن تغيير اسم قطر للبترول الى قطر للطاقة



أعلن وزير الدولة لشؤون الطاقة **سعد بن شريدة الكعبي** العضو المنتدب، الرئيس التنفيذي لقطر للطاقة، عن تغيير مسمى شركة قطر للبترول الى قطر للطاقة. وأضاف في مؤتمر صحفي: «في نقطة تحول رئيسية في تاريخنا يسعدنا الاعلان ان قطر للبترول قد أصبحت اليوم قطر للطاقة. وعلامة تجارية وهوية مؤسسية جديدة، ستستمر قطر للطاقة بتوفير الطاقة الأنظف التي يحتاجها العالم، ولعب دورها كشريك فاعل وأساسي للوصول الى أفضل الحلول في التحول العالمي الجاري حالياً الى طاقة منخفضة الكربون».

واعتبر ان ذلك يأتي في أعقاب تطور تاريخي شهد تحول شركة قطر للبترول الى المؤسسة العامة القطرية للبترول، ثم التحول الى قطر للبترول قبل عشرين عاماً، والى قطر للطاقة اليوم.

وأكد سعادته على أن قطر للطاقة تعزز الحياة في كل ركن من أركان العالم من أجل غدٍ أفضل للجميع، وأنها شريكة الجميع في الانتقال الى طاقة منخفضة الكربون.

## سيراميك رأس الخيمة

### تقر توزيعات نقدية بـ ٩٩ مليوناً



عبدالله مسعد  
Rak Ceramik

وافقت الجمعية العمومية لشركة سيراميك رأس الخيمة Rak Ceramik على توزيع أرباح نقدية نصف سنوية عن ٣٠ يونيو ٢٠٢١ بنسبة ١٠٪ من رأسمال الشركة بمبلغ ٩٩,٣٧ مليون درهم.

## أمر قضائي نهائي لتسوية نزاع استمر ١٢ عاماً

### على ديون مجموعة القصيبي السعودية

اصدرت محكمة سعودية أمراً نهائياً بشأن إعادة هيكلة مجموعة القصيبي بما يضع نهاية رسمية لواحد من أكبر وأطول نزاعات الديون في المملكة. وكانت المجموعة طلبت إعادة التنظيم المالي في ٢٠١٩ بمقتضى قانون الإفلاس السعودي الذي بدأ العمل به في العام السابق لزيادة جاذبية المملكة للمستثمرين. وقال **ساميون تشارلتون** كبير مسؤولي إعادة الهيكلة لروبرتزان محكمة الدمام التجارية أصدرت امر الموافقة النهائية على إعادة تنظيم المجموعة، بحيث لم يعد بالإمكان الطعن.

واضاف بأن الشركة ستباشر بخطوات للبدء في رفع القيود عن أصول وتبدأ تسهيل الاصول لتتمكن من تقديم توزيعات لدائنيها المعتمدين. وتوقع **تشارلتون** انه بمقتضى التسوية، سيحصل دائنوا المجموعة على حوالى ٢٦ سنتاً عن كل دولار من مطالبات رداً الدين البالغة ٢٧,٥ مليار ريال (حوالى ٧,٣ مليار دولار).

ويطارد الدائنون مجموعة القصيبي ومجموعة سعد المملوكة لرجل الاعمال معن الصانع منذ تخلفا عن سداد التزامات ديون يبلغ مجموعها حوالى ٢٢ مليار دولار في ٢٠٠٩. ويخوض القصيبي والصانع، نسب عائلة القصيبي نزاعاً مريراً حول مسؤولية انهيار الشركتين عام ٢٠٠٩. وأكد **تشارلتون** ان مجموعة القصيبي ستواصل مطالبة الصانع بأحقيتها في أملاك مجموعة سعد وانها لا تزال تعتبره مسؤولاً عن أزمتهما.



## الرئيس الجزائري: صندوق النقد يحاول دفعنا الى الانتحار



عبد المجيد تبون

رأى الرئيس الجزائري، عبد المجيد تبون، أن صندوق النقد الدولي يحاول تسطير الطريق لكي يدفع الجزائر للاستدانة، والاستدانة بالنسبة لنا تعني الانتحار، ونحن لن نقدم عليها. وأضاف تبون في تصريحات إعلامية، أن توصيات الصندوق نسمعها وليس بالضرورة أن نستجيب لها. وتابع الإنعاش في الاقتصاد الوطني لسنة ٢٠٢٢

سيكون حوالي ٤٪ وهو معدل جيد، مستطرداً أن احتياطي الجزائر حالياً ٤٤ مليار دولار ومدخيل البلاد مع مطلع ٢٠٢١ ستكفي دون المس بالاحتياطي.

## «روشن» تعلن عن توقيع إتفاقية تمويل لعملائها مع مصرف الراجحي



من اليسار: وليد المقبل وديفيد جروفر

أعلنت شركة «روشن» السعودية المطور العقاري الوطني للمناطق السكنية، وفي خطوة تهدف إلى ضمان خيارات سهلة ومرنة للعملاء عن توقيع إتفاقية تمويل لعملائها مع مصرف الراجحي. وقد مثل الشركة الرئيس التنفيذي ديفيد جروفر ومن مصرف الراجحي الرئيس التنفيذي وليد المقبل.

## السعودية أولى ثم قطر والإمارات بقائمة عقود المشاريع

احتلت دولة قطر المرتبة الثانية في ترتيب منح العقود في شهر أغسطس بصفقات بقيمة ٧٤٩ مليون دولار، وذلك مقارنة بما قيمته ١,٤ مليار دولار من العقود التي تم توقيعها في يوليو، وكانت قيمة أكبر عقد في قطاع الغاز ٥٠٠ مليون دولار لبناء مرافق التخزين والتحميل. ويعتبر مشروع توسعة إنتاج الغاز الطبيعي المسال من القطاع الشرقي لحقل الشمال، المرحلة الأولى من التوسعة المخطط لها في إنتاج الغاز الطبيعي المسال في الدولة، وهو من المشاريع الكبرى التي تسجل إبرام عقود كبرى مع الشركات الإستثمارية الكبرى في قطاع الطاقة. وسبق أن وقعت الدوحة إتفاقية بقيمة ١,٩ مليار دولار أميركي مع أكبر ٣ أحواض بناء سفن كورية لبناء ١٠٠ ناقلة للغاز الطبيعي المسال، ويعد أكبر برنامج لبناء سفن ناقلة للغاز الطبيعي المسال على الإطلاق.

ونكرت مجلة «ميد» أن المملكة العربية السعودية احتلت المركز الأول حيث ضاعفت قيمة العقود الممنوحة وبلغت ١,٩ مليار دولار. وجاءت الإمارات في المرتبة الثالثة في الترتيب للشهر الثاني على التوالي، حيث تم توقيع عقود بقيمة ٦٩٦ مليون دولار في أغسطس.

## سدكو هولدنغ تفوز بجائزة المسؤولية الاجتماعية

## عبد الرحمن الترجمان: نعمل بشكل جماعي لمحو الأمية المالية



احتفلت الشبكة العربية للمسؤولية الاجتماعية للمؤسسات بالفائزين في الدورة الـ ١٤ من الجائزة العربية للمسؤولية الاجتماعية للمؤسسات تحت رعاية الشيخ المهندس سالم بن سلطان بن صقر القاسمي، عضو المجلس التنفيذي رئيس دائرة الطيران المدني في رأس الخيمة وبحضور الشيخ ماجد بن سلطان بن صقر القاسمي، رئيس مجلس إدارة CADD الإمارات. وفازت عن فئة الأعمال التجارية المتوسطة شركة سدكو القابضة SEDCO HOLDING، مما يعزز من سمعة الشركة كواحدة من أفضل جهات العمل في المملكة العربية السعودية. وتأتي هذه الشهادة تقديراً لجهود المجموعة في تطوير بيئة عمل تنافسية وإستمرار تطبيق برنامج القيمة المضافة لفريق العمل، خصوصاً في وجه التحديات الإستثنائية التي تسبب بها إنتشار جائحة فيروس «كورونا»، فضلاً عن جهودها الملموسة في نشر التثقيف المالي، وإعدادها ورش عمل تفاعلية مجانية للطلاب والشباب ضمن برنامج «ريالي» الذي يهدف إلى تعزيز ثقافة التخطيط المالي والوعي الإذخاري بالمملكة، والذي يعد أحد أهداف برنامج تطوير القطاع المالي. وبهذه المناسبة، أعرب عبد الرحمن الترجمان، رئيس قسم التسويق والمسؤولية الاجتماعية في سدكو القابضة، عن فخرهم بحصولهم على هذه الجائزة المرموقة، والتي وضعت معياراً إقليمياً للإعتراف بجهود الإستدامة في «ريالي»، مؤكداً أن جهودهم لجلب شركاء من القطاعين العام والخاص إلى طاولة المفاوضات توثي ثمارها لأنهم كمجموعة يعملون بشكل جماعي لبناء محو الأمية المالية وثقافة الإذخار والمرونة المالية، مشيراً إلى مواصلة «ريالي» مع شباب ورواد الأعمال والأسر في البلاد لإحداث فرق إيجابي، متطلعاً إلى بناء شراكات معهم، والتأثير الإيجابي للبرنامج، والإستمرار في عملية النمو.

## صندوق الإستثمارات العامة السعودي يستحوذ على نادي نيوكاسل

أكملت مجموعة استثمارية يقودها صندوق الإستثمارات العامة السعودي، وتضم أيضاً شركة PCP CAPITAL PARTNERS و MEDIA & RB SPORTS المجموعة الاستثمارية، عملية الاستحواذ بنسبة ١٠٠٪ على نادي نيوكاسل يونايتد الإنجليزي. وأعلنت رابطة الدوري الإنجليزي البريميرليج رسمياً عن إتمام عملية بيع نادي نيوكاسل يونايتد إلى التحالف المالي القائم بقيادة سعودية.

## نادر حفار رئيساً لـ KPMG الشرق الأوسط وجنوب آسيا

أعلن مجلس إدارة كي بي إم جي KPMG الشرق الأوسط وجنوب آسيا تعيين نادر حفار رئيساً لمجلس الإدارة وسيمثل نادر حفار، من خلال هذا المنصب، منطقة الشرق الأوسط وجنوب آسيا في مجلس إدارة كي بي إم جي العالمية، ومجلس إدارة كي بي إم جي أوروبا، ومجلس إدارة الشرق الأوسط وأفريقيا. وقام حفار خلال توليه منصب رئيس KPMG الإمارات وسلطنة عمان بدور محوري في تحول القسم عبر العديد من المبادرات بما في ذلك التركيز الدقيق على الجودة، وتكثيف القدرات الإستشارية والضريبية وتوظيف أفضل المواهب.

## ديون العالم... أرقامٌ مخيفة ومبادرات للانقاذ

----- بقلم: غازي أبو نحل (رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات: Nest Investments (Holdings) L.T.D والرئيس الفخري لرابطة مراكز التجارة العالمية) -----

إلى الناتج المحلي الإجمالي لتصل إلى ٣٥٣٪ نهاية حزيران / يونيو الماضي، مع تزايد وتيرة تعافي الاقتصاد العالمية بعدما سجلت مستوى قياسياً عند ٣٦٢٪ في الربع الأول.

من ناحية أخرى، ارتفع حجم ديون الأسواق الناشئة بأسرع وتيرة له، إذ زادت تلك الديون بمقدار ٣,٥ تريليون دولار في الربع الثاني من عام ٢٠٢١ لتصل إلى حوالي ٩٢ تريليون دولار، في حين بلغ حجم ديون الأسواق الناشئة، ما عدا الصين، مستوى قياسياً عند ٣٦ تريليون دولار مع ارتفاع حجم الاقتراض الحكومي في تلك الأسواق.

وفي تقرير سابق، قدر معهد التمويل الدولي أن الحكومات والشركات والأسر اقترضوا نحو ٢٤ تريليون دولار خلال العام الماضي، لتخفيف آثار الدمار الاقتصادي الناتج عن الوباء، ما رفع

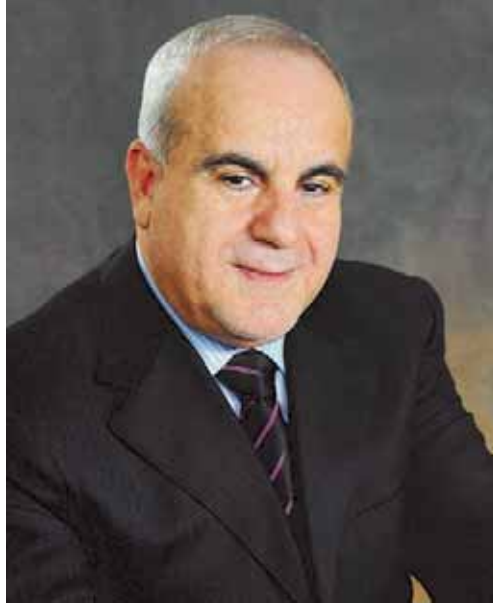
اجمالي الديون العالمية إلى أعلى مستوى على الإطلاق عند ٢٨١ تريليون دولار مع نهاية ٢٠٢٠ أي أكثر من الناتج المحلي الإجمالي العالمي بنسبة ٣٥٥٪. وأشار التقرير إلى زيادة الحكومات، صاحبة العجوزات الكبيرة في الموازنات، الديون بحوالي ١٠ تريليونات دولار إضافية خلال العام الحالي، نظراً إلى أن الضغوط السياسية والاجتماعية التي تجعل من الصعب خفض الإنفاق، ما سيدفع عبء الديون لهذه الفئة إلى ما يزيد على ٩٢ تريليون دولار مع نهاية عام ٢٠٢١.

لا شك في أن الأسواق الناشئة والمتقدمة على حد سواء ستبحث عن توازن مثالي، وفي حين قد يساعد التعافي الاقتصادي بعض الحكومات على وضع استراتيجيات لخفض المحفزات، فإن القيام بذلك في وقت مبكر للغاية يمكن أن يفاقم حالات التعثر والإفلاس، كما أن الانتظار طويلاً جداً يمكن أن يقود إلى أعباء ديون خارجة عن السيطرة مع الإشارة إلى أن الشركات المالية شهدت أكبر قفزة في مستويات الديون منذ أكثر من عشر سنوات. وفي الأسواق الناشئة، شهدت جنوب أفريقيا والهند أكبر زيادات في نسب الدين الحكومي العام الماضي، وكان اقتراض الشركات هو الأكبر في البيرو وروسيا. كما وقفت ديون العالم النامي المقومة بالعملات الأجنبية قرب ٨,٦ تريليون دولار في ٢٠٢٠، نتيجة تسبب الخسائر الحادة في عملات الأسواق الناشئة بإحباط رغبة الشركات في الاقتراض بالعملات الأجنبية.

ولعل من المفيد الإشارة إلى أن نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي قد تجاوزت بالأسعار الجارية، ١٥٠٪ لدى ثماني دول حول العالم بنهاية العام الماضي ٢٠٢٠، بينها ثلاث دول تفوق ديونها ٢٥٠٪ إلى ناتجها المحلي.

وتصدر فنزويلا الدول الثماني بنسبة دين إلى الناتج تبلغ ٣٥٠ في المائة واليابان ٢٦٦ في المائة والسودان ٢٥٩٪ واليونان ٢٠٦٪ ولبنان ١٧٢٪ وإيطاليا ١٥٦٪ وليبيا ١٥٥٪.

وتشير البيانات إلى أن قائمة أعلى دولة من حيث نسبة الدين العام إلى



«امام الكونغرس الأميركي اقل من ثلاثة اسابيع لمعالجة سقف الديون وتجنب كارثة اقتصادية شبه مؤكدة» رسالة وجهتها وزيرة المال الأميركية جانيت يالين، التي كانت تشغل سابقاً منصب رئيسة بنك الاحتياطي الفيدرالي الأميركي نهاية شهر ايلول / سبتمبر الماضي، حذرت فيها من نفاذ التمويل للحكومة الفدرالية الأميركية منتصف شهر تشرين الاول / اكتوبر الجاري، في حال لم يتم رفع سقف الدين العام الأميركي، وهذا ما حذرت منه أيضاً رئيسة المصرف المركزي الاوروبي كريستين لاغارد التي كانت تشغل منصب رئيسة صندوق النقد الدولي سابقاً.

فكرة التيسير الكمي، أي اعتماد المصارف المركزية والمؤسسات المالية على تملك سندات إقراض للبلدان النامية أو أسهم في شركات قائمة

كانت تبدو مهددة بالانقراض، توسعت وعمقت بعد الازمة المالية العالمية نهاية العام ٢٠٠٨، وتبين حاجات بعض الدول والشركات الكبرى لتمويل سريع مقابل فوائد معقولة ولفترات طويلة. وهي ظهرت بوضوح عام ٢٠٠٩ خلال تولي بن برنانكي حاكمية الاحتياطي الفيدرالي، وانقذت العديد من المصارف، بعد افلاس «ليمان برادرز» بخسارة بلغت أكثر من ٦٠ مليار دولار، ومكنت شركات كبرى من النفاذ من برائن الافلاس والاستمرار، مثل شركة كرايزلر لتصنيع السيارات وشركة التأمين العالمية AIG التي استوجب انقاذها أكثر من ١٨٠ مليار دولار وسياتي بنك الاميركي...

هذه الفكرة التي انقذت دولاً أيضاً، مثل اليونان واسبانيا والبرتغال وايرلندا... توسعت وعمقت مع بدء انتشار جائحة «كوفيد-١٩»، التي اغلقت اقتصادات العالم في شكل كلي أو جزئي، مما دفع الحكومات والمصارف المركزية للتوسع في مفهوم التيسير الكمي، بحيث شمل تقديم مساعدات واعانات وقروض وتسديد رواتب للموظفين العاملين في منازلهم... لتوفير استمرارية الاعمال والحوول دون حصول كوارث مالية واجتماعية عدة.

فكرة التيسير الكمي التي انقذت دولاً وشركات وأفراداً باتت في مراحلها النهائية مبدئياً، الا في حال حصول مستجدات سلبية غير محسوبة، أدت إلى بروز ازمة عالمية تتمثل بارتفاع حاد في الديون على المستويات العامة والخاصة.

أظهر تقرير حديث صدر عن معهد التمويل الدولي، ارتفاع حجم الديون العالمية إلى مستويات غير مسبوقه بلغت نحو ٣٠٠ تريليون دولار، على الرغم من التراجع في نسبة الديون إلى الناتج المحلي الإجمالي للمرة الأولى منذ بداية الجائحة، وذلك على خلفية ارتداد الاقتصاد العالمي إلى النمو. وبحسب التقرير، شهد إجمالي الدين الذي يمثل جميع مديونيات الحكومات والأسر والشركات والبنوك، زيادة بلغت ٤,٨ تريليون دولار، ليصل إلى ٢٩٦ تريليون دولار بنهاية الربع الثاني من عام ٢٠٢١، بزيادة قدرها ٣٦ تريليون دولار مقارنة بمستويات ما قبل الجائحة. وانخفضت نسبة الديون

وأوضح البنك الدولي أنه «بحلول عام ٢٠٢٢، يتوقع أن يظل الناتج في كل المناطق دون توقعات ما قبل الجائحة، بسبب استمرارها وتبعاتها، التي من بينها ارتفاع أعباء الديون، والأضرار التي لحقت بكثير من العوامل المحركة للناتج المحتمل». ويضيف التقرير، «من المتوقع أن يكون الانتعاش في الاقتصادات الصغيرة التي تعتمد على السياحة ضعيفاً، ما دامت القيود المفروضة على السفر قائمة». وهذا ما كنا أشرنا إليه في مقالنا الأخير تحت عنوان «عودة النمو والتضخم».

لا بد من الإشارة أخيراً، إلى أن كل دول العالم لم تكن على استعداد لاستقبال جائحة «كورونا» التي عصفت بكل المؤشرات والبيانات، وتسببت بانكماش اقتصادي عنيف في غالبية الاقتصادات المتقدمة، كما أنهكت الاقتصادات الناشئة.

العام ٢٠١٩ أعطى مؤشرات إلى اقتراب العالم من أزمات اقتصادية، خاصة مع زيادة حجم الإنفاق العالمي بنسب كبيرة خلال فترة ما قبل الوباء، إضافة إلى ظهور بوادر لارتفاع معدلات التضخم، وأيضاً ارتفاع أسعار الغذاء عالمياً، وهذه المؤشرات كانت تؤكد اقتراب حدوث أزمة، خاصة وأن الأسواق كانت بحاجة لعمليات تصحيح، سواء كانت أسواق الأسهم أو العقارات على مستوى العالم. لكن جائحة «كورونا» وما تبعها من تداعيات سلبية خطيرة على الاقتصاد العالمي، دفعت كل الحكومات إلى الاعلان عن خطط تحفيز كلفتها مبالغ ضخمة، وكل الاقتصادات لم تكن مستعدة لتوفير هذه المخصصات إلا من خلال الاقتراض والديون علماً أن المبالغ التي أعلنت عنها المؤسسات الدولية في إطار الاقتصادات، لم تكن كافية للخروج من الأزمة التي تسببت بتضاعف الإنفاق العام خاصة في القطاع الصحي الذي استنزف مبالغ ضخمة خلال العامين الحالي والماضي.

أزمة الديون ليست وليدة اليوم، ولكن هناك تراكمات سابقة في ظل اعتماد عدد كبير من الدول على الاستدانة والاقتراض لتمويل العجزات، وإذا كان الاقتصاد الأميركي وهو أكبر اقتصاد في العالم مثقلاً بالديون حتى من قبل ظهور جائحة كورونا وتداعياتها الخطيرة، فكيف سيكون الحال في الاقتصادات الناشئة والدول الفقيرة.

أعتقد أن الوضع أصعب بكثير مما يتخيله البعض وفي حاجة إلى أفكار ومبادرات خلاقة. ■

الناتج المحلي تشمل ثلاث دول عربية هي السودان (قبل حصولها على إعفاء من بعض ديونها)، لبنان وليبيا. على الجانب الآخر، حلت دولتان عربيتان بين أقل عشر دول في العالم في نسبة الدين للناتج المحلي وهي الكويت ١١,٥٪ وفلسطين ١٦,٤٪ من الناتج.

وجاءت السعودية بين أقل ٣٠ دولة حول العالم في نسبة الدين إلى الناتج المحلي بـ ٣٢,٥٪، بعد بلوغه ٨٥٣,٥ مليار ريال بنهاية عام ٢٠٢٠، فيما كان الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية في العام ذاته نحو ٢,٦٣ تريليون ريال. خليجياً، جاءت الكويت الأقل ديوناً كنسبة من الناتج المحلي بـ ١١,٥٪ ثم السعودية ٣٢,٥٪ والإمارات ٣٦,٩٪ وعمان ٥٥,٩٪ وقطر ٧١,٨٪ والبحرين ٢٨٪.

وجاء ترتيب الدول العربية من حيث الأقل كالتالي: الكويت ١١,٥٪، فلسطين ١٦,٤٪، جزر القمر ٢٦,٨٪، السعودية ٣٢,٥٪، الإمارات ٣٦,٩٪، خلفها جيبوتي ٤٢,٢٪، موريتانيا ٥٣,١٪، عمان ٥٥,٩٪، الجزائر ٥٧,٢٪، العراق ٦٨,٣٪، قطر ٧١,٨٪، المغرب ٧٧,٤٪، اليمن ٨١,٧٪. بينما مصر ٨٨٪، الأردن ٩٢,٤٪، البحرين ١٢٨٪، ليبيا ١٥٥٪، لبنان ١٧٢٪، والسودان ٢٥٩٪.

في المقابل، قدر صندوق النقد الدولي، خسائر الناتج الإجمالي العالمي المتوقعة جراء جائحة «كورونا»، بنحو ١٥ تريليون دولار، خلال الفترة بين عامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢٤، بما يعادل نحو ٢,٨٪ من قيمة الناتج العالمي. وتوقعت دراسة أعدت لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية «أونكتاد»، أن يخسر الناتج المحلي الإجمالي العالمي أكثر من ٤ تريليونات دولار خلال عامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١، جراء انهيار السياحة الدولية، الناتج عن تداعيات جائحة فيروس «كورونا». وخلال الفترة من ٢٠٢٢ وحتى ٢٠٢٥، ستخسر دول جنوب أفريقيا بسبب بطء حملات التطعيم فيها ٢,٩٪ من إجمالي ناتجها المحلي مقارنة بالتوقعات السابقة، مقابل خسارة قدرها ٠,١٪ فقط من الناتج المحلي الإجمالي التي ستتكبدها دول أوروبا الشرقية، مع توقعات بأن تكون منطقة آسيا والمحيط الهادي الأكثر تضرراً من بطء حملات التطعيم، لأنها ستخسر ١,٧ تريليون دولار من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة الممتدة بين ٢٠٢٢ و ٢٠٢٥.

من جهة أخرى، توقع البنك الدولي، أن ينمو الاقتصاد العالمي بنسبة ٥,٦٪ خلال عام ٢٠٢١، مقابل انكماش في عام ٢٠٢٠ بنسبة ٣,٥٪، وهو أعلى معدل للنمو في فترات ما بعد الركود منذ ٨٠ عاماً، وكذلك في فترة ما بعد الجائحة، ورجح التقرير ألا يكون الانتعاش في معظم مناطق الأسواق الناشئة والبلدان النامية كافياً للتغلب على الضرر الناجم عن الجائحة.

## رجل كتب إسمه بعرق جبينه

### انتخاب غازي أبو نحل عضواً في مجلس إدارة رابطة المراكز العالمية



WORLD TRADE CENTERS  
ASSOCIATION

تأكيداً على مسيرته الزاخرة في عالم التجارة والأعمال تم انتخاب السيد غازي أبو نحل لعضوية مجلس إدارة جمعية رابطة المراكز العالمية WTCA، ما سيشكل محطة مضيئة جديدة في مسيرة أبو نحل المهنية والتي تمتد لعقود من الزمن تمكن خلالها من صنع الإنجازات التي سيحفظها التاريخ لرجل كتب إسمه بعرق جبينه، وتحدى كل صعوبات الحياة وتمكن بفضل إيمانه المطلق وإرادته الثابتة، من تحقيق المستحيل ونال ما يستحق من سيرة حسنة ومسيرة مهنية في عالم الأعمال والخدمات التجارية.

وبالطبع سيكون أبو نحل مستعداً لتوفير كل إمكانياته وطاقاته من أجل خدمة مجلس إدارة مركز التجارة العالمي المنتشر في ٩٠ دولة حول العالم، حيث يقود الإتصال لتحفيز التجارة والفرص الإستثمارية لمطوري العقارات التجارية والتنمية الاقتصادية والشركات الدولية التي تتطلع إلى التوسع والإزدهار، ولطالما إقتزن نجاح مركز التجارة العالمي بإسم أبو نحل، الذي يشكل عنواناً للثقة في عالم الأعمال والتجارة العالمية.



## منصور بن محمد مفتتحاً معرض «الخمسة الكبار»: دبي بفعاليتها الكبرى سرّعت تعافي قطاعات الإقتصاد العالمي



يظهر في الوسط م. جوزف شدياق  
EBS



أليكس دانسكيان  
TECHNOFORM



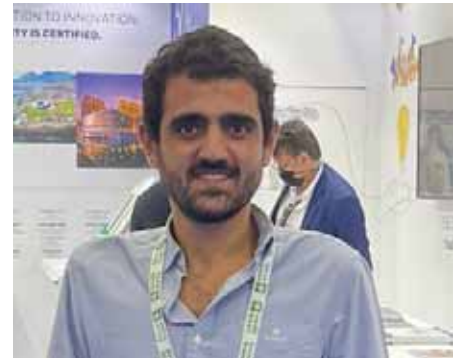
Ammar H. Alul  
Schüco



من اليمين: أحمد المزروعى وعبد الرزاق عدنان  
RosTurPlast



John Mackinnon  
Raknor



رامي فياض  
CURVE



صورة جماعية لأعضاء شركة الخليج للسحب

أكد سمو الشيخ منصور بن محمد بن راشد آل مكتوم على أن دبي تواصل تأكيد ريادتها بوصفها مركزاً رئيسياً للأنشطة الاقتصادية عموماً في المنطقة وقطاع المعارض والمؤتمرات بشكل خاص، كل ذلك بفضل توجيهات القيادة الرشيدة.

وأضاف الشيخ منصور في كلمته خلال افتتاح معرض «الخمسة الكبار» 5 في دورته الثانية والأربعين وهو الحدث الأكبر من نوعه في المنطقة بمشاركة دولية ضخمة تشيد على ١٢٠٠ عارض من ٥٠ دولة، أضاف أن نجاح الإمارة في تهيئة الأجواء الآمنة التي تكفل السلامة لجميع العارضين المشاركين أسهم في تسريع وتيرة عودة هذا القطاع الحيوي إلى زخمه القوي خلال فترة قياسية كما بتعجيل التعافي في قطاعات مختلفة من الإقتصاد العالمي.



سالم الربيعان  
QIMA



فيصل بن أحمد المغلوث  
SAUDI EXPORTS



سيبوه كفركيان  
GEMINI TECHNICAL INDUSTRIES



سعود الحكم  
TOREX





# THE POWER TO BUILD

Emirates Building Systems (EBS) has a proven track record in providing end-to-end steel building solutions. EBS offers the widest range of steel structures tailored to meet client requirements with a broad range of high-end machinery. EBS offers flexibility in combination of structural materials, our constant emphasis on technological innovation and strict adherence to international quality management.

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

**UAE - DUBAI:** Head Office, Tel: +971 4 885 1122, Fax: +971 4 885 1211, Email: [sales@ebsl.com](mailto:sales@ebsl.com)  
**OMAN:** Tel: +968 2478 8206, Fax: +968 2478 8207, Email: [ebsoman@ebsl.com](mailto:ebsoman@ebsl.com)  
**KSA:** Tel: +966 50 598 3579, Email: [sales@ebsl.com](mailto:sales@ebsl.com) - **IVORY COAST:** Tel: +225 84662515, Email: [ebsafrica@ebsl.com](mailto:ebsafrica@ebsl.com)  
**GHANA:** Tel: +237 6911 18151, Email: [ebsafrica@ebsl.com](mailto:ebsafrica@ebsl.com) - **ANGOLA:** Tel: +244 945126850, Email: [ebsafrica@ebsl.com](mailto:ebsafrica@ebsl.com)  
**ETHIOPIA:** Tel: +251 91 1515154, Email: [ebsafrica@ebsl.com](mailto:ebsafrica@ebsl.com) - **PAKISTAN:** Tel: +92 335 488 8942, Email: [ebspakistan@ebsl.com](mailto:ebspakistan@ebsl.com)





FROM LEFT: DR JOERG WESTPHAL & AMMAR ALUL



**\* How did you surpass the Covid-19 period?**

- Definitely, it was not easy to deal with Covid-19 yet we were able to weather it thanks to our amazing team. We have an empowered team that holds responsibility and takes the initiative especially that we worked remotely for a long time during the pandemic. Without self motivation, we wouldn't have been able to adapt and progress. Moreover, we focused on video conferences in order to interact and stay in contact and up to date.

**\* What differentiates you from other similar companies?**

- At Schüco, we arguably have the largest portfolio of architectural aluminium systems in the industry. Our core products are, of course, windows, doors, and facades; however, within each product family there are numerous options depending on the required performance, such as air, wind, water, thermal, size, weight, etc.. to meet almost any project requirements. On top of that we also have many specialist products such as skylights, folding sliding doors, tilt and slide doors and security systems which have been tested to the highest standards for fire, burglar, and bullet and blast resistance. Moreover, we are privileged to be involved in prestigious projects on a regular basis such as Damac Towers in Business Bay, Rixos Hotel in JBR and Marina Gate in Dubai Marina to name but a few. It is common practice for us to develop bespoke solutions on a project basis to match the project budget and demands, and on these projects this is exactly what was required. Nevertheless, product is absolutely nothing without the support, it is all about the team behind the product. We have an amazing team. Dedication is also important, our slogan at the company has always been ethics, profes-

sionalism and overachievement. Schüco thrives on quality and reliability, the extensive product range, team support, local support, the global experience, technology, the R & D and innovation centre, as well as the company's digital tools, norms and quality assurance. This combination is what makes Schüco Middle East successful.

**The future is about cooperation and synergy in everything**

**\* What will be your upcoming strategy?**

- Our new strategy is basically standing on two legs, one is our core products and the other is partnerships. Some of our core products come from Germany and others are developed locally in conjunction and cooperation with Germany. We try to reduce the price as much as possible and increase performance without compromising on our values & quality. With respect to our partnerships, such as our most recent one with Libart, they help increase the value to all stakeholders along with increasing our market reach. The future is about cooperation and synergy in everything.

**\* What will be your plans for 2022?**

- We've grown so much in 2020 and 2021: staff wise by 50 percent, in warehousing facilities we've grown by 50 percent and office space by 100 percent. 2022 is more about putting this to work while focusing on market reach, more partnerships, profit development and relationships with our business partners. In terms of potential combined with size, we will focus on further integrating the Saudi market through the opening of an office and a showroom in Riyadh. We will also increase our focus on Abu Dhabi and Pakistan.



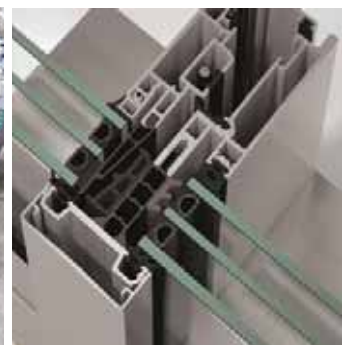


## Ammar H. Alul (Managing Director - Schüco Middle East):



**I**nnovation, partnership, excellence and responsibility define the success of Schüco. As one of the technological leader for the entire building envelope, Schüco stands for continuous innovation. At the same time, the company is a competent partner for investors, architects and fabricators worldwide. Schüco achieves excellence under the umbrella of a strong brand through certified quality and award-winning design. Schüco conserves resources and takes responsibility for people and the environment with sustainable products. Ammar Alul, Managing Director of Schüco Middle East (SME) - the regional headquarters of Schüco International KG, which is responsible for 13 countries across the region, is a member of a world class team that has led Schüco to the number one market share position amongst international systems in the region. Mr. Alul is one of those rare managers who also naturally serves as an inspiring mentor. He exhibits strong interpersonal, leadership skills and a unique capacity for empathy. These qualities most notably translate in his ability to motivate employees. Though he's never one to draw attention to himself, yet he's an example in management in an international & multicultural environment. Al Bayan Magazine met Mr. Alul on the sidelines of Big 5 exhibition and following is the interview conducted.

**SCHÜCO**



## أليكس دانسكيان (الرئيس التنفيذي لشركة TECHNOFORM MEIA):

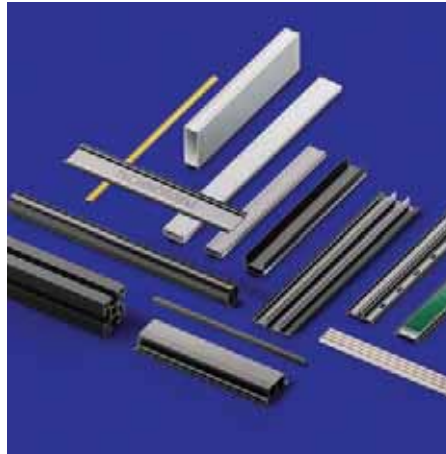
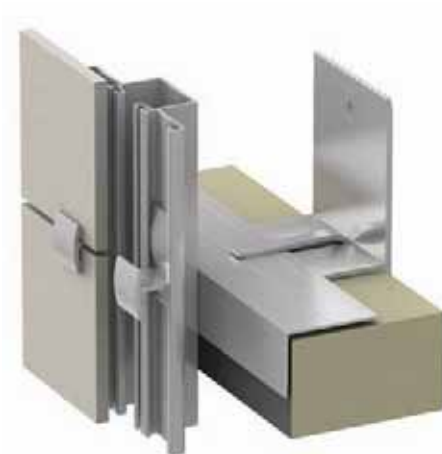
### نجحنا في استراتيجيتنا الهادفة إلى تغطية ٦٢٪ من احتياجات العالم لصلة قطع العزل الحراري المرتبطة بأنظمة الألمنيوم



**TECHNOFORM** هي من أشهر الشركات الألمانية نظراً لريادتها في قطاع صناعة المواد الداعمة لتكنولوجيا أنظمة الألمنيوم على مستوى العالم، واليوم تواصل العمل على تحديث منتجاتها العازلة للحرارة، بما يوفر المزيد من الجودة لمقاطع النوافذ والأبواب ووحدات المبنى المصنوعة من الألمنيوم. ويقول أليكس دانسكيان الرئيس التنفيذي للشركة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا والهند، الذي استطاع بفضل قيادته الحكيمة للشركة النهوض بها حيث فرضت نفسها بقوة بينما توسعت، في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إنه «وعلى الرغم من تداعيات جائحة «كورونا» على القطاعات كافة إلا أننا عرفنا جيداً كيف سنسير أمورنا ومسار الإنتاج بحكمة ودراية». مشيراً أن أسلوبنا كان مرناً مع العملاء ومع فريق العمل. وكشف دانسكيان عن إنجاز الشركة ابتكارات عديدة تدعم قوانين الأبنية الخضراء والإستدامة التي تلبي رؤية الإمارات ٢٠٤٠، لافتاً إلى إتاحة الفرصة للجميع لاستخدام مقاطع الألمنيوم العازلة للحرارة بنسب عالية جداً وبفضل تقنياتنا الحديثة.

الى تخفيض الرواتب بل على العكس تمسكنا بكامل فريق العمل وكان هناك تضامن كبير لتخطي هذه المرحلة بأقل أضرار ممكنة. الا انه بسبب إجراءات الاغلاق تقلص الانتاج نتيجة تراجع الطلب وتأجيل بعض المشروعات ولكن في الوقت نفسه كانت لدينا العديد من المشروعات الضخمة التي كانت لا تزال قائمة ما دفعنا لاستمرار أعمال التصنيع وتسليم البضائع. ومن أبرز هذه المشروعات مشروع في السعودية لوزارة الداخلية لبناء قلل للجيش السعودي وهو عبارة عن ٤٠ ألف فيلا، بالإضافة الى

■ كيف تمكنتم من تخطي التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»؟  
— TECHNOFORM هي شركة عائلية ألمانية وتمتلك مصانع سحب في كل من ألمانيا، بريطانيا، إسبانيا، الولايات المتحدة الأمريكية ومصنعين في الصين، بالإضافة الى إمتلاكنا مكاتب في ألمانيا والعديد من الأسواق الأخرى. وطول فترة الاغلاق التي سببتها الجائحة اعتمدنا استراتيجية العمل عن بعد عبر تقنيات التواصل الالكتروني مثل ZOOM و TEAMS واستكملنا أعمالنا بطريقة مرنة ولم نقم بالاستغناء عن أي موظف او اللجوء





العلم أنها شركات رائدة وقوية في هذا المجال الامر الذي أدى الى تحويل الطلبات لمصانعنا مما انعكس إيجاباً على حجم الانتاج.

وإنطلاقاً من الضغط الهائل على مصانعنا الحالية قررنا افتتاح مصنع جديد يقع في منطقة صناعية بين فرنسا وبلجيكا ولكن الانتهاء من عملية البناء والتجهيز تتطلب عاماً كاملاً لأنه ليس من السهل بناء مصنع بهذا الحجم.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم ضمن فعاليات معرض الخمسة الكبار في دورته الحالية؟

– نشارك في هذا المعرض منذ ١٥ عاماً على الرغم من النفقات والاستثمارات التي نضعها للظهور في صورة تليق بحجم شركتنا والجنح الخاص بنا. ولكن أكثر ما نبحت عنه في مشاركتنا هو توطيد وتعزيز العلاقات بين مختلف الشركات والزبائن من مجال عملنا، الى جانب التعريف بمنتجاتنا للزبائن الجدد.

والجدير ذكره، ان القسم الاكبر من الناس بات يشعر بالملل من استمرار عملية التواصل عن بُعد وهناك حاجة لعودة الاجتماعات واللقاءات المباشرة مما يعزز الثقة مع عملائنا في طريقة التعاون. ويضاف الى ذلك، نطرح هذا العام منتج مميز وهو

THERMAL ISOLATION CLIP

يستخدم في العزل الحراري لواجهات الالمنيوم المصفاة وهو من تصميم TECHNOFORM في الولايات المتحدة الاميركية ونعمل على تسويقه في أسواق عدة كوننا نحرص دائماً على تقديم منتجات مبتكرة وفريدة من نوعها لدعم مسيرة تقدم ونجاح مجموعتنا. ■



التعامل مع شركة مهمة جداً في المغرب في مجال تصنيع الالمنيوم وتصديرها الى فرنسا.

وعلى الرغم من مخاطر الجائحة فقد كان هناك طلب كبير في السوق الفرنسية على الالمنيوم نظراً للتوجه أكثر نحو السكن المستقل عوضاً عن المباني والابراج السكنية.

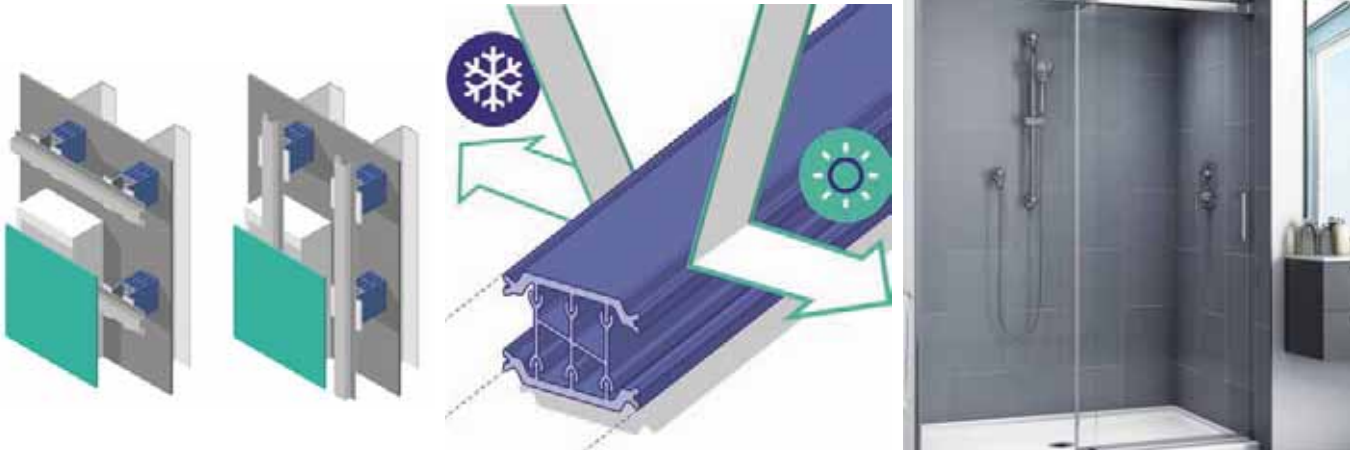
■ كيف تمكنت من إستكمال عمليات التصنيع خلال اجراءات الاغلاق التي فرضتها الدول التي تتواجدون فيها؟

– لم يكن هناك إقفاً تاماً للمصانع بل كنا نبقي بعضه مفتوحاً لاستكمال الانتاج وإغلاق أخرى بحسب الظروف الصحية وعدد الاصابات في كل دولة او ضمن مصانعنا حيث كانت تظهر إصابات بين الموظفين فنلجأ الى إغلاق المصنع لمدة أسبوعين تقريباً.

كما إننا اعتمدنا أساليب مختلفة للمحافظة على سلامة الموظفين وفي الوقت نفسه عدم توقف عمليات التصنيع. واليوم بعد الجائحة لدينا زيادة في حجم الطلب بنسبة ٤٥٪ مقارنة بمعدلات الطلب ما قبل الجائحة. وبالتالي ترتبط هذه الزيادة بعوامل عدة أبرزها استئناف حركة الطلب في السوق الصينية بعد أشهر طويلة من اجراءات العزل بالإضافة الى ارتفاع الطلب في مختلف الأسواق الاوروبية نظراً لتزايد مشاريع السكن، فضلاً عن حصول أزمة

عالمية في تصنيع مواد الخام العالمية التي نستخدمها في الانتاج بحيث نستورد سنوياً حوالي ٣٨ الف طن من هذه المادة ونعد من اكبر الشركات استيراداً لهذه المواد.

في حين أن نقص التوريد لهذه المادة دفع بأحد المصانع المنافسة نحو الاقفال في إيطاليا وتخفيض الانتاج في ألمانيا مع



## رامي فياض

(مدير عام CURVE FOR MECHANICAL EQUIPMENT TRADING CO)

### نجحنا في استقطاب العديد من المشاريع وكسب ثقة العملاء بفضل جودة منتجاتنا



على الرغم من كل الصعوبات التي عانت منها الشركات العاملة في المنطقة خلال العام ٢٠٢٠، نجحت شركة CURVE FOR MECHANICAL EQUIPMENT TRADING CO في تحقيق نتائج إيجابية، وتخطت بنجاح تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»، وأستمرت في تقديم الحلول المتكاملة في مجال خدمات المياه WATER SERVICE BUSINESS. رامي فياض مدير عام الشركة، الذي من خلال إسهاماته طبع أعمال الشركة بصفة الريادة وجعلها تتوسع بطريقة مدروسة مع استمرارها في المحافظة على جودة منتجاتها، يقول في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» ان ثمة مجموعة من العراقيل تعمل الشركة على وضع حلول لها أبرزها الارتفاع المستمر بالاسعار إضافة الى المشاكل المرتبطة بالتوريد. وبمنتجات عالية الجودة وبأسعار تنافسية عرفت الشركة كيف تصنع بصمة خاصة بها في كل ما هو مرتبط بقطاع المياه. وفي هذا السياق يكشف فياض من ان زيادة الانتاجية بنسبة ٢٥٪ مقارنة بالعام الماضي تأتي على سلم أولوياتنا للعام ٢٠٢٢، مع ما يحمل ذلك من تحديات ومهام صعبة في ظل ما ستشهده أوضاع المنطقة من تحولات.

وانتشارها عالميا، لا سيّما أن المعلومات والتحليلات الخاصة بالسوق مثل فرضية أن «كوفيد-١٩» ستؤثر على السوق بطريقة مباشرة وسريعة كانت غير صحيحة، إن بدأ التأثير السلبي للجائحة على سوق الأعمال في الظهور بحلول ديسمبر ٢٠٢٠. وبرأيي، مع ظهور تحديات جديدة، ينبغي التفكير في حلول جديدة ومبتكرة.

■ هل لنا بلمحة عامة عن الخدمات التي تقدمها شركتكم وما الذي يميزكم عن مثيلتكم من الشركات؟

– لدى الشركة خبرة طويلة في مجال تصنيع PLUMBING VALVES و WATER VALVES اي كل ما هو مرتبط بقطاع المياه منذ ما يقارب الخمسين عاما. واكثر ما يميز مصانعنا عن مثيلاتها انها تقدم منتجات عالية الجودة وبأسعار تنافسية.

■ هل تأثرتم بجائحة «كورونا» بطريقة سلبية أم إيجابية وكيف تمكنتم من تخطي هذه المرحلة؟

– لم يكن أحد يتوقع أن تستغرق هذه الازمة كل هذا الوقت حيث ان بعض الدول لا تزال متضررة نتيجة القيود المفروضة، وبالتالي بدأنا نلحظ التداعيات السلبية للجائحة في النصف الثاني من العام الحالي مما أدى الى ارتفاع اسعار المواد الاولية بالإضافة الى صعوبة الانتاج والتوضيب بسبب نقص الموظفين في المصانع والمعامل الكبرى ويضاف الى ذلك العديد من الموانئ العالمية في الصين وايطاليا وعددا من الدول الاوروبية لا تعمل بكامل طاقتها الامر الذي ينعكس على عمليات شحن البضائع. وبرأيي فإن التداعيات السلبية لازمة «كوفيد-١٩» بدأت تظهر ملامحها خلال هذه الفترة رغم مرور وقت طويل على بداية الجائحة



## منتجاتنا عالية الجودة وبأسعار تنافسية ونطمح لزيارة إنتاجنا بنسبة ٢٥٪ في العام ٢٠٢٢

فرصة الالتقاء بالموزعين والمستشارين والمقاولين العاملين في مجال البناء والانشاءات، الى جانب استقطاب شركاء جدد لتطوير أعمالنا والتوسع في الحلول التي نقدمها.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

- تمكنا من تحقيق نتائج ايجابية خلال العام ٢٠٢٠ رغم التداعيات السلبية للجائحة، ولكن اليوم تعترضنا بعض العراقيل والتي تتمثل في الارتفاع المستمر في الاسعار الامر الذي يحول دون امكانية الاتفاق على سعر محدد مع العملاء عند توقيع العقود. ومن المتوقع ان تستمر الاسعار في الارتفاع بسبب غلاء المواد الاولية التي تدخل في عملية التصنيع الى جانب المشاكل المرتبطة بالتوريد. ولكننا نحاول بذل جهود لتخطي هذه المرحلة الصعبة وتحقيق نتائج ايجابية خلال المرحلة المقبلة. ■

■ ما هي أبرز مشاريعكم للعام ٢٠٢٢؟

- تتمثل أبرز مشاريعنا في توسيع قاعدة عملائنا واستقطاب المزيد من المشاريع بحيث انه في بداية الامر كانت هناك صعوبة في اقناع العملاء بجودة هذه المنتجات نظراً لكونها علامة تجارية اوروبية غير مألوفة في السوق. ولكن مع الوقت نجحنا في استقطاب العديد من المشاريع وكسب ثقة العملاء بفضل جودة منتجاتنا. ومما لا شك فيه ان أولوياتنا للعام ٢٠٢٢ ستتمثل في زيادة الانتاجية بنسبة ٢٥٪ مقارنة بالعام الحالي على الرغم من انها ستكون تحد كبير ومهمة صعبة نظرا الى ان العديد من المشاريع متوقفة في انتظار اعادة دراسة الميزانية الموضوعة بما يتلائم مع ما ستشهده الاوضاع من تحولات.

■ ما الهدف الأساسي من مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار؟

- انطلاقاً من تقديمنا حلول متكاملة في مجال خدمات المياه WATER SERVICE BUSINESS يتيح لنا هذا المعرض



**Curve for Mechanical Equipment Trading Company L.L.C.**

United Arab Emirates | Abu Dhabi  
Electra Street | Eldorado Building | Office 103  
Phone: +971 2 6744745 | Email: info@curveuae.com

## المهندس جوزف خليل الشدياق

(مدير عام شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية EBS)؛

**نلتزم بمعايير الجودة في مختلف مراحل التصميم والتصنيع والتركيب مع مراعاتنا للمواصفات العالمية لتوفير مباني آمنة ومستدامة تحافظ على معايير التنافسية من ناحية التكلفة وسرعة الإنجاز**



تتمتع اليوم شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية وهي شركة تابعة لدبي للاستثمار بالقدرة على تلبية متطلبات أسواق عديدة في أنحاء مختلفة من العالم، فلم تَمْضِ سنوات قليلة على تأسيسها في العام ١٩٩٧ حتى أصبحت إحدى الشركات الرائدة في الشرق الأوسط في تصميم وتصنيع وتركيب الهياكل الفولاذية عالية الجودة ويتمثل ذلك في نوعية المباني والمشاريع التي تم تنفيذها على مدار أكثر من عقدين منصرمين.

تحافظ شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية على معايير صارمة لإدارة الجودة عبر انظمتها الداخلية وعملياتها والتي تم الاعتراف بها من خلال شهادات الجودة والمعايير البيئية المختلفة: ISO 9001: 2015 و ISO 14001: 2015 و ISO 45001: 2018.

تستخدم الأقسام الهندسية لديها أحدث برامج التصميم والرسومات التي تعمل على زيادة إنتاجية المصممين وتحسين جودة التصميم، ويتم استخدام التقنيات الأكثر تقدماً في مصانعها خلال جميع مراحل الإنتاج الأمر الذي ساعد في الوصول للنتائج القياسية المحققة لأن والأخرى المستهدفة للخطط طويلة الأمد المستقبلية.

وفي حوار مع مجلة «البيان الاقتصادية» يقول المهندس جوزيف خليل الشدياق (المدير العام للشركة)، أنه وبجانب تفوقنا في السوق المحلي، أقامت شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية حضوراً دولياً هاماً في الشرق الأوسط ومنطقة الخليج العربي واسيا بالإضافة الي افريقيا.



■ كيف تخطيتم التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»؟

باتت جائحة «كوفيد-١٩» خلفنا ونتطلع الآن للمزيد من الإنجازات. فلا يمكننا تجاهل عواقب الجائحة التي أثرت على الشركات عالمياً ولكن كان تأثيرها علينا شبه محدود بوقتها بحيث أنه طوال فترة الإغلاق استمرينا في ممارسة نشاطنا من دون توقف وخصوصاً في المشروعات المرتبطة بـ «إكسبو

البيان ■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار وما القيمة المضافة من تواجدكم؟

– تحمل الدورة الحالية للمعرض بنسخته الحية أهمية كبرى للمشاركين إنطلاقاً من ضرورة التواصل المباشر مع العملاء والمطورين والإستشاريين والهيئات الحكومية وخلافه، إضافة الي كثافة الحضور هذا العام خصوصاً بعد الجائحة التي ضربت العالم





وسّعت الشركة نشاطها نحو أسواق افريقيا وآسيا وتم افتتاح مكاتب جديدة في ساحل العاج، أنغولا، غانا، موريتانيا، أثيوبيا، الجزائر، باكستان، وتمكنا من الحصول على مشروعات ضخمة مثل: مراكز تجارية كبرى، محطات لتوليد الطاقة، مترو أنفاق، مصانع،



٢٠٢٠» وغيرها من المشاريع الحيوية في المنطقة باعتبار أن القطاع العقاري من القطاعات الحيوية وبالتالي لا تسري عليه قواعد الإغلاق العام. يضاف إلى ذلك أننا طبقنا أعلى معايير السلامة داخل المصانع وإجراءات التباعد الإجتماعي للمحافظة على صحة الموظفين وفي

أجنحة في معرض إكسبو- دبي، مستشفيات بالإضافة إلى مشاريع قطاعي النفط والغاز.

#### ■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟

رغم بعض التحديات التي واجهناها في العامين الماضيين مثل الإرتفاع في أسعار الحديد والمواد الأولية والشحن، فنحن راضون نوعاً ما عن النتائج المحققة حتى الآن وذلك إنطلاقاً من مستويات النمو والتوسعات التي قمنا بها، وخطتنا هي زيادة مبيعاتنا وتطوير خدماتنا وإرضاء كافة عملائنا.

فالأمر تبدو أنها متجهة إلى الإنفراج مع إستقرار أسعار الحديد، فضلاً عن أن ارتفاع أسعار النفط الذي يساهم في ارتفاع أعداد المشروعات في مجال النفط والغاز والذي بطبيعة الحال سينعكس بصورة إيجابية على نشاطنا وعلى السوق بوجه عام. ■

الوقت نفسه إستكمال عمليات الإنتاج، وتمكنا من المحافظة على حجم الأعمال دون أن تعترضنا عراقيل كبيرة باستثناء بعض المشاكل على مستوى شحن المواد الأولية وذلك بسبب تراجع حركة الشحن بين الدول وتوقف العديد من المصانع عن العمل. ولكننا دائماً نعتمد خطط إستباقية للتعامل مع أي حدث طارئ من خلال امتلاكنا مخزون كافي من المواد الخام الذي يمكننا من اجتياز تلك المرحلة.

اننا ممتنون للدعم الذي قدمته حكومة الإمارات العربية المتحدة الذي مكّن الصناعات الرئيسية من تلبية الطلب المحلي والدولي، والحفاظ على جداول الإنتاج الخاصة بها.

■ ما هي أهم الإنجازات التي تمكنت من تحقيقها، وهل لديكم توسعات نحو أسواق جديدة؟

- إضافة إلى مكاتبنا الحالية المتواجدة في الشرق الأوسط،



**\* What will be your upcoming strategy?**

- To grow the business and have a better understanding of market conditions. To know more about our clients than anyone else. This industry is also about trust and having that unique relationship with your customers. Working closely with the Architects, and bringing their ideas to life, is always very rewarding. We also pride ourselves on having that close connection with our customers.



**\* How do you evaluate your participation in the Big 5?**

- The Big5 is the biggest construction event in the Middle East and something we've tried to support. To evaluate our participation is very easy, this event is the go-to event for professional people in our industry, and it also allows us to showcase our new products, and meet new, and old friends. We didn't have the footfall that we have had in previous years, and this was certainly clear to be seen, however, it was still a worthwhile event for us, owing to the key people that visited our stand.



**RAKNOR**

**THE LEADER IN MANUFACTURING PREMIUM QUALITY  
HARD LANDSCAPING CONCRETE PRODUCTS SINCE 1977**

RAKNOR, PO Box 883, Ras Al Khaimah, United Arab Emirates

Telephone No: +971-72668351 | Website : [www.raknor.com](http://www.raknor.com) | Email ID: [info@raknor.com](mailto:info@raknor.com)

[in /raknor](https://www.linkedin.com/company/raknor) [f /raknor1977](https://www.facebook.com/raknor1977) [ig /raknor77](https://www.instagram.com/raknor77)



# John Mackinnon

(Commercial / Business Development Manager – Raknor):

**RAKNOR has become one of the most talked-about companies in the industry**

Since its establishment, Raknor has always retained and built upon its reputation for reliability and quality, solving its customers' problems and helping them succeed. Raknor believes that its Human Resources are its greatest asset. Through the respect for human dignity, championing a mixed international culture and upholding ethics and integrity are the core pillars on which the company build and implement its policies.

RAKNOR has been producing and providing good quality concrete products for many years now and has become one of the biggest manufacturers in the region. This well-established company has built its reputation with people in mind and has a very healthy people culture on which foundations have been built. John Mackinnon, Commercial / Business Development Manager at RAKNOR, is a strong business development professional with a demonstrated history of working in the building materials industry. He is skilled in negotiation, operations management, sales, team building, and management. As the newest member of the RAKNOR team, Mackinnon is looking forward to bringing his years of experience in the industry to RAKNOR, and working closely with the clients, consultants and contractors, and making sure they have the quality products that contribute to its ability to meet the customer's needs and demands.

In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mackinnon talked about how they surpassed the Covid-19 period and the features that differentiate them from other similar companies. He further gave us an idea about their upcoming strategy and evaluated their participation in Big 5.

Following is an extract from the interview.

**\* How did you manage to surpass the Covid-19?**

- This has been a challenge for ourselves and all our friends in the industry, however, with some innovations adopted during the coronavirus crisis, we took this as an opportunity to restructure the inner workings of the company, by hiring the right people to provide more experience within this ever-changing market. We are now running pretty much back to normal, and looking forward to the future.

**\* Why we are different from other similar companies?**

- We have been the leader in manufacturing good-quality hard landscaping concrete products since 1977. We are one of the oldest hard landscaping concrete producers in the region. We are now producing high-end quality Pavers,



**Tiles, Blocks, Kerbs and Cast Stone Products.**

We have been very lucky to have a partnership with a renowned German company, Godelmann GmbH & Co. This partnership delivers over 80 years of experience in the concrete industry, and so combined, we bring a wealth of understanding which has helped us to embed, and integrate the latest technology within the industry and provide us with the upper hand over our competitors to manufacture the best quality products. As the construction industry has grown ever more advanced, so too has RAKNOR.

RAKNOR has now become one of the most talked-about companies in the industry, due to how quickly it has grown, and the quality of the products, which they are producing and providing the marketplace with right now.





عبد الرزاق عدنان (مدير الصادرات في شركة RosTurPlast (RTP):

## نطمح للوصول إلى طليعة الشركات في مجالنا ونحاول الإنفتاح على كافة دول الشرق الأوسط



من اليمين: أحمد المزروعي مدير المبيعات الإقليمي وعبد الرزاق عدنان

تحمل شعار «الثقة ولكن التحقق» حيث تقوم بإرسال عينات مختلفة من بضائعها إلى جميع الشركات التي ترغب في التعامل معها في أي منطقة أو مدينة في العالم، وذلك حتى ترى جودة منتجاتها التي تبقيها دائماً الخيار الأول لكل من يتعامل معها. ويشدّد عبد الرزاق عدنان مدير الصادرات في شركة RosTurPlast في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» على أن الشركة تتبوأ المركز الأول في صناعة الأنابيب البلاستيكية على مستوى روسيا الاتحادية، لافتاً إلى أن منتجات الشركة تمتاز بعمر خدمة طويل الأمد (أكثر من ٥٠ سنة عمر الخدمة الافتراضي).

ويضيف بأن الشركة تستخدم في تصنيع منتجاتها المواد الخام البكر عالية الجودة وهي تمتاز بسهولة التجميع والتركيب وبمقاومة كيميائية عالية جداً كما أنها أنظمة صحية وصديقة للبيئة إذ لا ينتج عن أنظمة الشركة ومنتجاتها أي انبعاثات خطرة.

كما ويوضح عدنان أنه تم اختبار المنتجات من قبل المركز الألماني لصناعات البلاستيك SKZ لافتاً إلى أن ضغط العمل لجميع الأنظمة والتجهيزات هو ٢٥ بار.

كما يصدر إنتاجنا لدول عدة منها لبنان، سوريا، الأردن، العراق، ليبيا، فلسطين ونحاول الإنفتاح على مختلف دول الشرق الأوسط في المستقبل القريب.

■ ما هي مشاريعكم وخططكم للعام ٢٠٢٢؟

– تتمثل خططنا المستقبلية بأن نكون في طليعة الشركات في مجالنا إنطلاقاً من الخبرة الكبيرة التي نمتلكها على مدار ١٨ عاماً الماضية والنتائج المميزة المحققة طوال سنوات من العمل.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار ٢٠٢١؟

– هذا المعرض بمثابة حدث دولي يجمع أصحاب الإختصاص والخبراء في مكان محدد، وبالتالي يتيح لنا فرصة التواصل مع الآخرين من جنسيات مختلفة لجذب عملاء جدد والاطلاع على آخر التطورات للإرتقاء بالخدمات والمنتجات التي نوفرها لعملائنا من أسواق متعددة. ■

■ كيف تمكنتم من التأقلم مع التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» وهل نجحتم في تخطي الأزمة؟

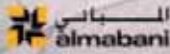
– في البداية كانت مرحلة صعبة جداً بالنسبة للعديد من القطاعات نتيجة توقف الأعمال وتقليص حركة التجارة وعمليات الشحن بين دول العالم. أما بالنسبة إلينا فقد واجهنا عقبات كثيرة نظراً لارتباط عملنا بالتصدير ولا زلنا نواجه بعض التحديات رغم تحسن الأسواق وتخفيف قيود الإغلاق في العديد من الدول.

■ ما الذي يميّزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– يحتل مصنعنا المركز الأول بين المصانع الأخرى في مجال صناعة الأنابيب البلاستيكية على مستوى روسيا الاتحادية، ولدينا حالياً أربعة مصانع في ضواحي موسكو وتتميّز منتجاتنا بالجودة والمواصفات العالمية حيث تلقى رواجاً في معظم دول العالم.



WWW.ROSTURPLAST.COM



# Delivering the World's Largest Turnkey Metro Project

BACS Consortium consisting of Bechtel, Almabani, CCC and Siemens is responsible for the design and build of Lines 1 (Blue) and 2 (Red) of the Riyadh Metro. Line 1 will stretch from north to south through the centre of Riyadh, along the Olaya-Batha corridor, covering 38 km. Line 2 will run east to west along King Abdullah Road and will extend more than 25 km. These two lines will form part of the six-line metro system that will run for a total length of 176 km across the city and includes 85 stations and 190 automatic, driverless trains.

Intersection of Al-Ahsa Street and Fatima Al-Zahra Street  
P.O. Box 28708 | Riyadh 11447 | Kingdom of Saudi Arabia  
T: +966115105600 | F: +966115105601  
[www.bacsmp.com](http://www.bacsmp.com) | [info@bacsmp.com](mailto:info@bacsmp.com)



سعود الحكيم (مدير عام شركة TOREX)؛

## التوسع نحو أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وعلى رأس أولوياتنا وشعارنا «الدرجة العالية من السلامة»



تدافع بنشاط عن مواقعها في السوق المحلية، انتجت الأبواب التجارية «توريكس» لأكثر من ٢٥ عاماً، هي إحدى الشركات الكبرى في صناعة الأبواب ولديها العديد من المكاتب التمثيلية. وهي من الشركات الرائدة في روسيا لإنتاج الأبواب.

ويشرح سعود الحكيم مدير عام شركة TOREX بأن الميزة الرئيسية لنماذج العلامة التجارية هي الدرجة العالية من السلامة مضيفاً أنه وفي إنتاج الأبواب توريكس تستخدم الياث الحماية والأكسسوارات من بلوكيدو.

ويكشف الحكيم عن التوسع قريباً نحو أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لأنها جاذبة للاستثمارات الضخمة، وستكون الخدمات كالعادة بأعلى المعايير وبجودة عالية، مشيراً إلى أن جميع المنتجات مقاومة للعوامل الخارجية كالرطوبة والمياه والحرارة الشديدة مشيداً بالفرص الواعدة التي توفرها أسواق الخليج العربي. ويراهن الحكيم على الفرص الاستثمارية المنتظرة من عمليات إعادة اعمار العديد من الدول التي مر بها الربيع العربي.

إيجابية على أعمالنا في أسواق المنطقة إنطلاقاً من الفرص الواعدة التي توفرها أسواق الخليج واحتضانها للعديد من الشركات الناشئة والأفكار المبتكرة.

■ ما هي أهم الأسواق بالنسبة إليكم؟

– يعد سوق المملكة العربية السعودية في صدارة الأسواق بالنسبة إلينا ومن ثم السوق الإماراتية. أما بالنسبة لسلطنة عُمان لا تزال الكثافة السكانية والقيمة الشرائية محدودة مقارنة بالإمارات والسعودية.

■ هل لديكم النية للتوسع نحو أسواق جديدة؟

– في ما يتعلق بالتصنيع لا توجد أي خطة لافتتاح أي مصنع خارج الحدود الروسية بحيث أن مصانعنا ضخمة ومتطورة جداً تتطلب إستثمارات وتكاليف جد هائلة. أما بالنسبة لعمليات التصدير بالتأكيد سيكون هناك توسع نحو دول جديدة أهمها أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا حيث باتت هذه الأسواق خصبة وجاذبة للاستثمارات الضخمة، فضلاً عن حاجة الدول لعمليات إعادة إعمار بعد الربيع العربي والحروب التي كانت تعصف بها على مدى سنوات عديدة.

لذلك نجد أن التوجه لخدمة هذه الأسواق خيار مهم سيحمل نتائج طيبة على مستوى التصدير. ■

– تقدم معظم الشركات سواء المحلية أو الأجنبية خط إنتاج محدد على عكس شركتنا التي توفر لعملائها أنواع مختلفة من الأبواب الخشبية والحديد والألمنيوم، بالإضافة إلى ذلك تتم عملية التصنيع من خلال أحدث الآلات وأكثرها تطوراً من دون أي تدخل بشري، في حين أن جميع المنتجات مقاومة للعوامل الخارجية كالرطوبة المرتفعة والمياه والحرارة الشديدة. كما لدى مصانعنا القدرة على الإنتاج بكميات ضخمة تتيح لنا إمكانية التصدير للخارج بعد تلبية حاجات السوق المحلية بحيث تصل معدلات الإنتاج اليومية إلى حوالي ثمانية آلاف باب في اليوم.

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-١٩» وهل تأثرت أعمالكم؟

– بالتأكيد كان للجائحة تأثيرات سلبية على عملنا بسبب الإجراءات الصحية التي كانت مفروضة ما دفعنا إلى تقليص عدد العاملين بنسبة ٥٠٪ وهذا بدوره انعكس على القدرة الإنتاجية لمصانعنا. ولكننا تمكنا من تخطي هذه المرحلة الصعبة واستئناف العمل ومعاودة التصدير.

■ كيف تقومون بمشاركة في معرض الخمسة الكبار هذا العام؟

– حقق المعرض هذا العام نجاحاً كبيراً في ظل الإقبال الضخم من العارضين والزوار. وبالنسبة إلينا تمكنا من عقد العديد من الاجتماعات مع أطراف مختلفة بما يعود بنتائج

البيان ■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة TOREX وطبيعة عملها؟

– TOREX شركة روسية تمتلك ثلاثة مصانع الأول متخصص في صناعة الأبواب الداخلية الخشبية والمصنع الثاني متخصص في صناعة جميع أنواع الألمنيوم وأما الثالث فهو متخصص في صناعة الحديد.

تأسست الشركة في سلطنة عمان منذ ما يقارب الخمس سنوات ولديها فروع موزعة في مختلف دول الخليج مثل الإمارات والمملكة العربية السعودية وعمان. في حين تقع جميع المصانع في روسيا لكن المكتب التمثيلي لمنطقة الشرق الأوسط افتتح في سلطنة عمان ويضم مختلف الأقسام اللوجستية المسؤولة عن التوزيع والشحن لأسواق المنطقة.

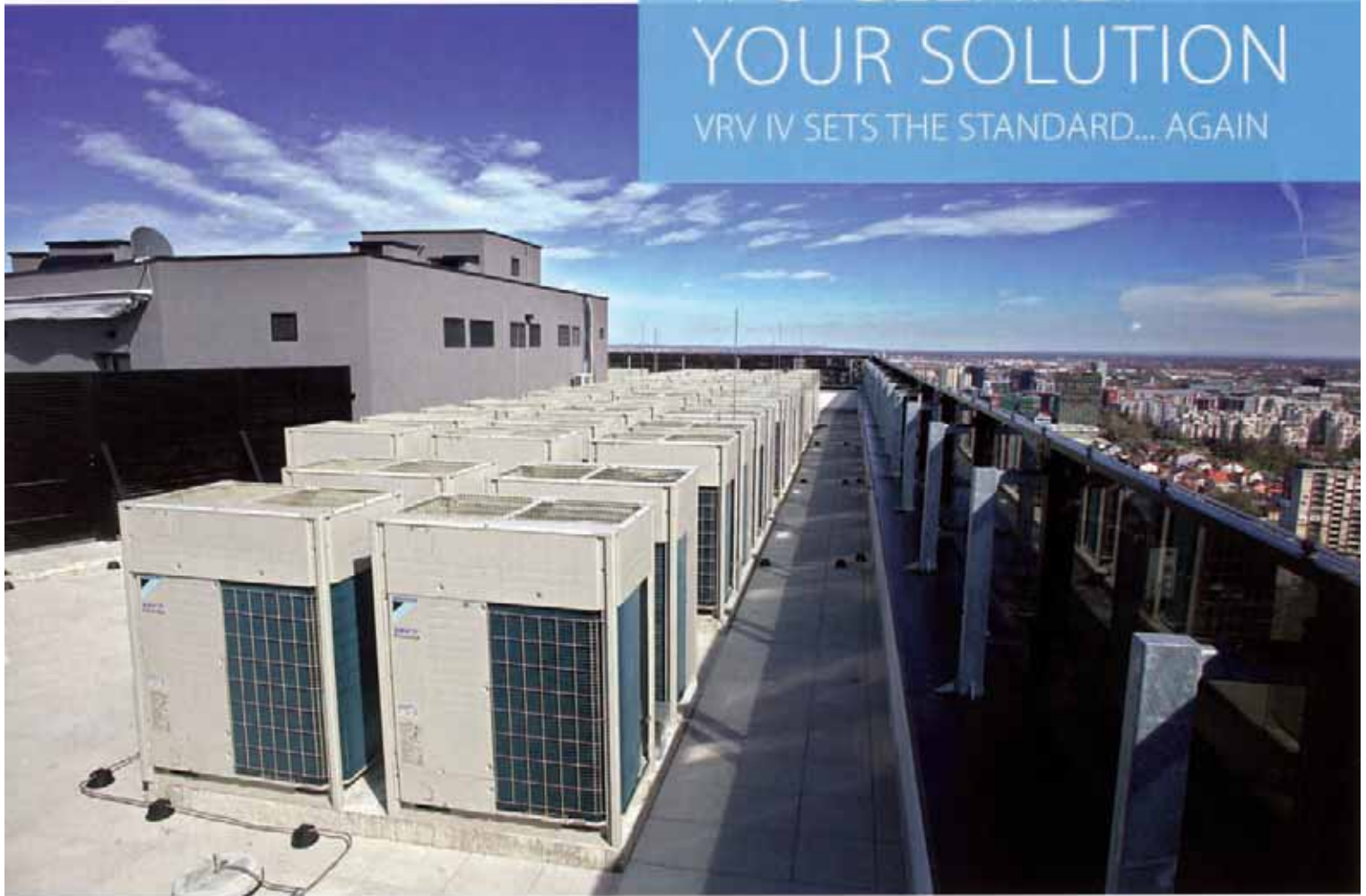
وكان يقتصر نشاط الشركة منذ تأسيسها أي ما يقارب الـ ٣٠ عاماً ضمن السوق الروسية فقط، ومنذ فترة ليست ببعيدة اتخذت خطوات توسعية نحو أسواق الخليج إنطلاقاً من وجود إستثمارات ومشروعات ضخمة قيد التنفيذ ما ينعكس إيجاباً على إنتاجية مصانعنا. وبالتالي هذا القرار كان خطوة ناجحة إنطلاقاً من تحول دول الخليج من الإعتماد الكلي على القطاع النفطي إلى تنويع الإستثمارات في قطاعات مختلفة أبرزها السياحة والصناعة وقطاع الترفيه، مما جعلها من الأسواق الواعدة.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلانكم من الشركات في ظل المنافسة الحادة في أسواق الخليج؟





IT'S CLEARLY  
YOUR SOLUTION  
VRV IV SETS THE STANDARD... AGAIN



## **VRV IV<sup>+</sup> Pioneering Japanese Technology since 1982**

Daikin VRV IV sets the standard again. Thanks to its variable refrigerant temperature control, VRV IV can be customized to deliver the best seasonal efficiency & comfort. Combined with Inverter, Intelligent Control Systems, wide range of indoor units and Fresh Air solution, VRV IV is clearly a Total Building Solution designed for high ambient conditions.



**GALAXY**  
COOLING TECHNOLOGIES  
Authorized Dealer

**Galaxy Cooling Technologies LLC**  
Badri Group of Companies, Al Barsha 1  
Phone: +971 4 209 8888 | E-mail: [sales@gctech.ae](mailto:sales@gctech.ae)  
Toll Free: 800 - GCTL | Website: [www.gctech.ae](http://www.gctech.ae)

## Flaviana Lenzo (Deputy President - Plastitalia):

**We want to invest in digitalization, research & development and innovate new products to satisfy customers' needs**

For more than 30 years, Plastitalia manufactures, with injection molding, polyethylene fittings PE 80 and PE 100 for the conveyance of fluids under pressure. In addition to a wide range of standard fittings, Plastitalia is now an undisputed point of reference in Italy and worldwide, for all those who look for quality promises and cutting-edge technologies in the segment of fittings for water, gas and industry. Al Bayan Magazine met Flaviana Lenzo, Deputy President at Plastitalia during Big 5 exhibition and conducted an interview with her. She gave us an idea about the characteristics that differentiate their company from other similar companies, talked about the purpose behind their participation in Big 5 as well as their future plans. She further shed lights on the effect of Covid-19 on their business. Below is the Q & A.

**\* How did the Covid-19 period affect your business and how did you overcome it?**

- Despite the Covid-19, we as a company were lucky because we work in the water, gas and industrial sector so we continued our operations but definitely it was not an easy period.

**\* What differentiate you from other similar companies?**

- Plastitalia represents the excellence of Italian production throughout the world, through the production of polyethylene fittings for water, gas and industrial fluids. We have two core values: quality and technological innovation. We confer value upon people, their skills and constant innovation research. We have developed new technologies to improve work site performance: welding times with more rapid testing and the geolocalisation of couplings. We manufacture polyethylene fittings which stand the test of time: quality polyethylene fittings made for future generations.

**\* What will be your future plans?**

- We want to grow our company and we have a 5 years investment plan in research & development and innovate new products that allow customers to satisfy their needs. We also want to invest our money in digitalization.

**\* What is the purpose behind your participation in Big 5?**

- Big 5 is a big exhibition and it is important for our sector because the most important players attend it. It is as great opportunity to meet a lot of people, showcase our products and make deals.



## Ahmedali Nalwala

(Managing Partner – Anchor Allied Factory):

**Anchor Allied is an innovative company that focuses on making great, reliable and futuristic products**

Providing the Best Products for Customers Worldwide has always been Anchor Allied's mission since its establishment. The company strives to make its products available in every corner of the world and its team is committed to promote the brand with a certificate of assurance to customers, developing a range of value-added products, achieving customer satisfaction through consistent quality products delivered on time and aiming to provide excellent service and exceed the customers' expectations. Ahmedali Nalwala participated in Big 5 held in Dubai and Al Bayan Magazine had the opportunity to meet him and conduct the following interview with him in which he gave us an idea about how they surpassed the Covid-19 period and their strategy for 2022. He further talked about the main features of their company and the ways they are implementing digital transformation. Below is the Q & A.



**\* Did you implement digital transformation?**

- There are so many activities in a manufacturing facility that sometimes when you slow down there will be time to do different thing. When things are running, you cannot really adapt to everything. We got a chance to upgrade all our manufacturing lines and we had time to do trainings. All those changes came into effect post November last year and then the first three quarters of this year were really good.

**\* What differentiate you from other similar companies?**

- We have one of the best teams, it is all team work. Anchor Allied has established its strength by launching various products over the past decade, creating a benchmark for others to follow. While expanding its international presence, Anchor Allied has never compromised on its bottom line of novelty and opened a wider path of transnational cooperation in such flexible ways as joint technical investment, strategic cooperation, and international supply chain. For its development, Anchor Allied has combined independent innovations with international advancements in terms of materials and technology to produce high-quality products. An impeccable R & D department within the company has helped in continually improving the product quality, which is now a benchmark in different markets across the globe for products of its kind. Anchor Allied is an innovative company that focuses on making great, reliable and futuristic products.

**\* What will be your strategy for 2022?**

- We are on a growth path since the last quarter of last year, we are expanding our businesses. We have a new manufacturing facility that is being set up. This is the best time to expand.

## Manolo de Zen (CEO – Progress Profiles):

**We make a difference in service and reliability**

Manolo de Zen, CEO of Progress Profiles, is an experienced manager with a demonstrated history of working in the building materials industry. Mr. Manolo was among the prominent people who participated at Big 5 exhibition held in Dubai along with several of his colleagues. On the sidelines of the event, Al Bayan had the opportunity to meet Mr. Manolo and conduct an interview with him in which he gave us an idea about how did they surpass the Covid-19 period and the characteristics that differentiate Progress Profiles from other similar companies.



**\* How did you surpass the Covid-19 period?**

- Covid-19 was a bad shock for all the entire world and regarding business thanks God we did not suffer, we had actually a very good year during 2020 and 2021 was even much better. The reason mainly is because we work in building material and the construction has not been stopped particularly in UAE country.

**\* What differentiate your company from other similar companies?**

- When I started working in 2008 at Progress Profiles, we were three persons only and now we are about 15 employees and our goal is that the client should be always happy, we make a difference in service and reliability. Prices are also important but behind the price, there is always service, quality and the follow up of service. This is the secret of our success and our strength as a company. In addition to this, flexibility and diversification are main pillars that we rely on. We do not only focus on one sector, for instance in 2020 the sector which suffered a lot regarding construction was the fit out company because commercial projects were stuck and not developed due to the lockdown. Thanks to the diversification of our business, we focused a lot on retail, giving service to the end users.

**\* What will be your upcoming plans?**

- We are looking forward at Expo 2020, we are very excited and curious to see how the reaction of the Middle East will be but we are confident that there will be a positive welcoming of this event although Middle East in general is not used to such event.



**Christian Witsch & Feras Al Kayyali**  
(CEO & Commercial Director – Gulf Extrusions):

**We have the most modern state-of-the-art plant in the GCC and full in-house simulation capabilities**



Christian Witsch

Feras Al Kayyali

Established in 1976, Gulf Extrusions LLC is the flagship company of dynamic multi-industry conglomerate - Al Ghurair Group built on over 40 years of experience in Aluminium Extrusion. The company was founded to meet the increasing demand for Aluminium Extrusions in the domestic, regional, and international markets for the architectural, industrial, and automotive sectors. Being a name that is synonymous with high quality specialized services, Gulf Extrusions has earned the reputation as one of the most innovative, productive, and reliable Aluminium Extrusion companies in the Middle East. With a status gained for excellence, impeccable project management, on-time delivery, high quality solutions and services to its customers, Gulf Extrusions have become one of the leading names in Aluminium Extrusion. Al Bayan Magazine met Christian Witsch, CEO and Feras Al Kayyali, Commercial Director at Gulf Extrusions during the Big 5 Exhibition and the following is the interview conducted.

**\* How did your company surpass the Covid-19 period?**

- Our team did an amazing job, the sales team was able to still fill our capacities even during the Covid crisis and all the departments have been working in a dedicated way to optimize the processes & to gain additional efficiency. We also merged the second new factory in Abu Dhabi into our portfolio so now with two factories, we have increased our capacity to more than 70 thousand tons. Furthermore, we have the biggest anodizing line which can do up to 40-meter-long anodized profiles and this is welcomed by many different customers. We are also doing powder coating and lots of fabrication activities; thus, offering full service solutions to our customers. This is appreciated very much in the GCC market and has also helped us significantly increase our export.

**\* Which markets do you plan to integrate?**

- We are looking to enhance our market share outside the UAE and not only in the GCC; we have reached North America, Canada, Australia, Europe, the Levant and we are expanding in Africa and Egypt. Our market share here is almost 72 percent and we are increasing our capacity every year by around 70 percent, so we are always looking for new markets and new products; we are not only focusing on the architectural sector, but also in automotive, industrial, trailers, etc. In the automotive area, we are now allowed to directly supply to OEM companies so we are directly supplying to the insulation of cars and we do more structural car elements. Basically, we are supplying to several automotive brands. We have the most modern state-of-the-art plant in the GCC with an extremely high degree of automation and with one hundred percent process control so it means we have a fixed recipe for all the products and especially safety critical products. The whole extrusion machinery is built and produced exactly as the recipe. The extrusion management system is very much tailored and ensures consistent good quality production.

**\* Based on what criteria do you plan to integrate a certain country?**

- Gulf Extrusions is a high capability technologically advanced company so we are able to realize in an extremely speedy manner complex product solutions, we are not going for anything like standard business but only for high quality and very high complexity products. We also have full in-house simulation capabilities. When we get a customer product, we make capability studies and in these studies we make a full simulation of the extrusion process of the new product which is something not many companies in the world can do. This gives us the ability to grant extremely high degree of security to the customer that we are capable to deliver the product in accordance to their specifications.

**Hélène Roux & Gianluca D'Alo'**  
(President & GM Middle East - Aluk):

**We are an international brand with a personal approach**



FROM RIGHT: HELENE ROUX & GIANLUCA D'ALO'

With a heritage of outstanding quality and service since 1949, Aluk was founded upon traditional values such as reliability and trust supported by a personal approach. Its brand culture puts the client at the center of the business and values reliability, resourcefulness, professionalism and the personal approach. Al Bayan Magazine met Helene Roux, President and Gianluca D'Alo', General Manager at Aluk on the sidelines of Big 5 exhibition and conducted an interview with them in which they gave us an idea about their company and talked about the purpose behind their participation in Big 5. They further declared how they surpassed the Covid-19 pandemic and mentioned the characteristics that make Aluk special and unique, as well as expressing their outlook for 2022. Below is the Q & A.

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

- Aluk is a designer and engineer of high quality, reliable and performance driven aluminium systems, providing expert solutions and personal support for clients in the built environment, through local knowledge combined with international representation. With more than sixty years of expertise and operations in major countries around the globe, our building systems have been specified for many of the world's most advanced and prestigious buildings. With its 9 business units serving over 50 countries worldwide, Aluk remains a family-owned business with strong European roots that aspires to achieve sustainable growth through product innovation, technical expertise and leadership, and expand into new markets. We have operations in the Middle East and in five different countries in Iraq as well as India, China, Singapore, UK, Belgium, Italy and Netherlands.

**\* How did you surpass the Covid-19 period?**

- Covid was very tough for everybody, it changed the rules of the economy and I believe the only option is the vaccination to get out of this pandemic.

**\* What differentiate you from other similar companies?**

- We are competing and offering new products to differentiate ourselves from other companies. Also, the way we operate in the market is slightly different from what the competition is doing. We give our customers a bit more freedom because we let them choose where they can buy their profiles, we use extruders under license so the customers are free to choose the partner they want to work with and we give them excellent technical support. Our long heritage of family-run business means we believe in a local approach, bringing Aluk closer to our clients through expert service and support tailored to each market. Through accredited testing facilities and in-house research and development, we ensure our products offer high performance solutions and exceed many industry standards. For each market in which it operates, Aluk studies and develops ranges that are able to meet the needs of the local market. Aluk systems are suitable for both renovations and the construction of new buildings in all sectors from commercial to industrial and from residential to public.

**\* What is your outlook for 2022?**

- In the region, I can see a positive trend because it has been reduced dramatically in the last one and a half year. The interest is there and there is some infrastructure behind it like Expo which is supposed to drive at least the next semester economically in UAE as well as Qatar that is stimulated by the world cup which will take place. Thus, this area is the most promising taking into consideration that aluminium is the main element for windows and doors and it doesn't face the competition of other materials like wood.



كريم مركيز (مدير عام شركة فبك FPC احدى الشركات التابعة لشركة فيبكو FIPCO)؛

## نسعى إلى دخول الأسواق الأوروبية والصينية وإلى توسيع نشاطنا عالمياً في المستقبل



بنجاح متزايد عبر السنوات الماضية استمرت فيبكو منذ تأسيسها عام ١٩٩١ حتى أصبحت أكبر منتج للأكياس العملاقة (الجامبو) في الشرق الأوسط بجودة عالية للاستخدامات الصناعية والزراعية. دخلت الشركة قطاع إنتاج للأقمشة التقنية المطلية من خلال تأسيس شركة فبك المتخصصة في هذا المجال والمزودة بأحدث خطوط الإنتاج في هذا المجال بمواصفات عالمية، وتحرص ادارة فبك على تحسين وتطوير علاقتها مع العملاء في شتى أنحاء العالم بالإضافة الى السوق السعودي، عملاء يستخدمون هذه الأقمشة..

ويؤكد كريم مركيز مدير عام الشركة في حديثه الى «البيان الاقتصادية» ان الطاقة الانتاجية الحالية للشركة فاقت الـ ١٥ مليون متر سنويا من الأقمشة المخصصة للمظلات بالإضافة الى انتاجها الأقمشة العزل المائي، مؤكدا بحصول الشركة على شهادة الجودة ISO 2000- 2005.



■ كيف تمكنت من التأقلم مع جائحة «كوفيد-١٩» والمتغيرات التي أحدثتها الجائحة؟

– استمرت عمليات التشغيل طوال فترة الجائحة مع الاخذ بالاعتبار تنفيذ القرارات الصادرة عن الجهات المعنية في المملكة العربية السعودية المتعلقة بالاجراءات الوقائية والتباعد الاجتماعي وتطبيق المعايير الصحية لجميع فريق العمل والكوادر البشرية. أما الكادر الاداري فأستكمل أعماله عن بُعد طيلة فترة الازمة الصحية. وبالتالي لم تؤثر الجائحة سلبا على نشاطنا بحيث ازداد الطلب المحلي على منتجاتنا كوننا شركة متخصصة في صناعة اقمشة المظلات والخيام والتي استخدمت الى حد كبير في المستشفيات الميدانية خلال انتشار الوباء الامر الذي ساهم في استمرارية الانتاج والتصنيع، وبهذا يعود الفضل الى تكامل فريق العمل والادارة الصحيحة للأزمات.

■ ما الذي يميز فبك عن مثيلاتها من الشركات؟

– أكثر ما يميزنا أننا شركة مدرجة في سوق الأسهم فضلا عن الدعم الكبير الذي توفره لنا الحكومة للتصدي لمثل هذه الازمات. بالإضافة الى التعاطي المرن من جانب فريق العمل تجاه الازمة الأمر الذي ساعد في التأقلم مع الواقع الجديد الذي فرض علينا. ونجحنا في الاستمرارية دون مواجهة اي عقبات إنطلاقا من تعزيز عملية التحول الرقمي داخل الشركة قبل الازمة الصحية.

■ هل اعترضتكم أية مشاكل على مستوى الاحتفاظ بالموظفين؟

– قامت العديد من الشركات باقتطاع جزء من رواتب الموظفين خلال الازمة بسبب توقف الأعمال، الى جانب فقدان العديد من العمال لوظائفهم ولكن بالنسبة الينا حرصنا على التمسك بالعمال ودفع رواتبهم لابل قمنا باستقدام موظفين جدد لاستكمال الانتاج خلال فترة الجائحة.

■ ما هي أبرز المنتجات التي توفرونها لكل من السوق المحلية والخارجية؟  
– يتمثل نشاط فبك بتقديم مجموعة متنوعة من منتجات الأقمشة التقنية، حيث نقوم بتصنيع أكثر من ٢٠ منتجا في مصانع عملاقة تضم أحدث التقنيات والألات الصناعية في المدينة الصناعية الثانية. ومن أبرز الصناعات إنتاج الأقمشة الصناعية من مادة البي في سي وخيوط البولستر بالإضافة الى الأقمشة المتخصصة بالمنشآت الهندسية من مادة التفلون والخيوط الزجاجية وغيرها، كما ان الطلب كبير على منتجاتنا محليا وخارجيا حيث نقوم بعمليات تصدير للعديد من أسواق دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط بالإضافة الى المغرب العربي وأفريقيا وجنوب أميركا وعدد من الأسواق الأوروبية.

■ هل لديكم النية لافتتاح مصانع في دول معينة؟

– سنكتفي في الوقت الراهن بمصانعنا داخل المملكة العربية السعودية، حيث ان حجم الانتاج يلبي حاجة السوق المحلية والتصدير للخارج الا أننا نمتلك العديد من نقاط البيع والمكاتب في الإمارات العربية المتحدة، الجزائر والولايات المتحدة الاميركية.

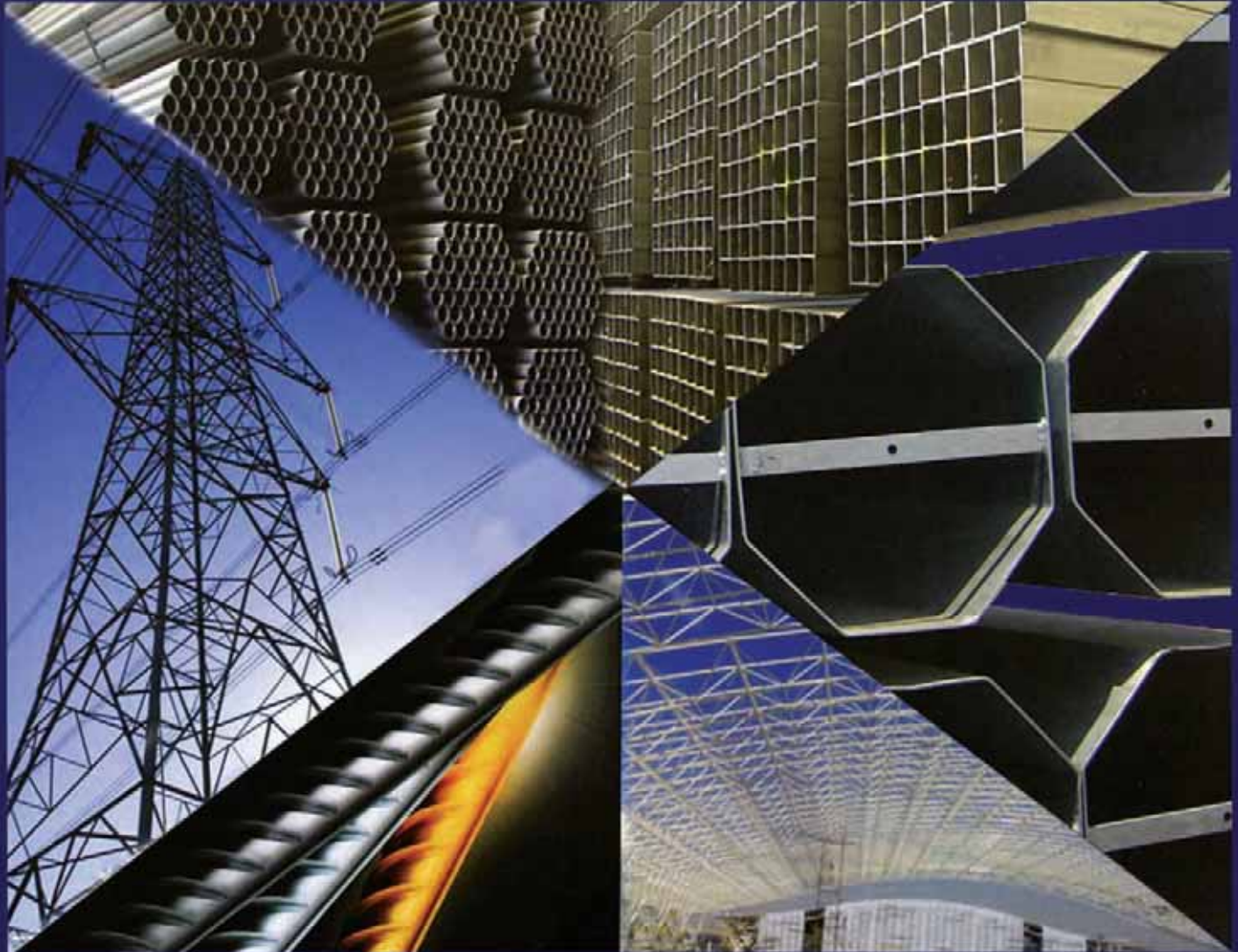
■ ما هي خططكم ومشاريعكم المستقبلية؟

– تتمثل مشاريعنا المستقبلية في توسيع نشاطنا عالميا نظرا لندرة المصانع التي تنتج هذا النوع من المنتجات البلاستيكية.

بالإضافة الى ذلك، نجري في الوقت الراهن العديد من المفاوضات لتوزيع انتاجنا في دول أوروبية محددة والصين.

■ ما القيمة المضافة التي تحصلون عليها من خلال مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار؟

– نشارك بصورة مستمرة في معرض الخمسة الكبار سواء في مدينة جدة او في إمارة دبي ونحرص على التواجد في مختلف الفعاليات والمعارض بما يعود بالفائدة على أعمالنا وتطوير منتجاتنا الى جانب التواصل مع العملاء والاطلاع على أحدث الابتكارات في عالم التصنيع. ■



- Steel Reinforcing Bars
- Steel Rectangular Tubes
- Steel Square Tubes
- Steel Round Pipes
- Hot & Cold Sheets
- Space Frames
- Lighting Poles
- Distribution Poles
- High Mast
- Hot Dip Galvanizing
- Steel Lattice Towers





## فيصل بن أحمد المغلوث

(المشرف العام لبرنامج صنع في السعودية الصادرات السعودية (SAUDI EXPORTS):

### البرنامج حديث ويهدف الى جعل المملكة قوة صناعية رائدة

يهدف برنامج صنع في السعودية الى تعزيز ثقافة الولاء للمنتج الوطني، ومن هنا فإن ولي العهد السعودي محمد بن سلمان يحمل تطلعات كبيرة نحو هذا البرنامج المهم، الذي يعد برنامجا لكل السعوديين، نظرا لأهميته البالغة في تغيير الصورة النمطية عن المملكة.

ويشدد فيصل بن أحمد المغلوث المشرف العام للبرنامج في حديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادي» على حرص البرنامج على إيجاد هوية صناعية نفتخر بها حول العالم، إذ يعتبر مشروعا وطنيا تضافرت فيه الجهود والكثير من الشركات الحكومية والخاصة في سبيل الوصول الى هذه الهوية التي تعد إحدى الركائز الرئيسية الكفيلة بجعل المملكة قوة صناعية رائدة. ويرى المغلوث ان الثقة بالمنتج الوطني هي اليوم ضرورة ملحة نظرا لانعكاسات ذلك على الاقتصاد وفي تحفيز الاستثمارات المحلية.

الحالية للتعريف بالمنتج السعودي الذي بات ينافس أهم الصناعات والعلامات التجارية العالمية. أملين تحقيق نتائج ايجابية من خلال هذه الخطوة.

■ هل كان للجائحة تداعيات سلبية على نشاطكم؟

– ولدت الجائحة أزمة عالمية طالت تداعياتها معظم دول العالم، ولكن بالنسبة للمملكة العربية السعودية تمكنا من تخطي هذه الازمة بفضل القيادة الحكيمة والمتابعة الدقيقة من المسؤولين حيث تمكنا من اجتياز هذه المرحلة بشكل ايجابي وبأقل خسائر ممكنة. ■

### محمد عادل دخلان (الراجحي للصناعة (AL RAJHI INDUSTRIAL): المشاركة بمعرض الخمسة الكبار فرصة مهمة لاخترق الأسواق العالمية



تعدّ من أرقى الشركات في مجالها، حيث تملك أحدث المعامل والمعدات، ويتم تصميم وتصنيع جميع المنتجات بناء على معايير جودة بالغة الدقة لتلبية احتياجات العميل.

وتخدم منتجات الراجحي للصناعة شريحة واسعة من القطاعات تضم مصانع خاصة بالعوازل وأخرى متخصصة بالصناعات الورقية والبلاستيكية وقطاع المياه، بالإضافة إلى قطاعات الإسفنج، ويتواصل الكثير من العملاء حول المملكة العربية

السعودية مع موظفيها من ذوي الخبرة بهدف تلبية احتياجات العملاء.

ويقول محمد دخلان نائب رئيس المبيعات والتسويق في الشركة لمجلة «البيان الاقتصادي»: «نحرص اليوم على تقديم خدمات استثنائية ومنتجات تلبي أو تتجاوز توقعات عملائنا وبوجود أمهر الحرفيين وأجود أنواع المواد الخام، تضمن لعملائنا القدرة على المنافسة ويؤكد أنه كما عهدنا عملاؤنا منذ ٤٠ عاماً سنبقى نجنّد إمكانياتنا كافة لإسعادهم وتلبية احتياجاتهم بعناية وضمن أعلى معايير الحفاظ على البيئة.

وعن أبرز الانجازات والمشاريع التي يطمحون لتحقيقها خلال العام ٢٠٢٢ قال: تتمثل أبرز خططنا للعام ٢٠٢٢ في إفتتاح مصانع جديدة وإعادة تشغيل مصانع كانت قيد الدراسة. وبالتالي سيكون لدينا مصنع خاص بالعوازل وآخر متخصص في الصناعات الورقية.

وعن الذي يميزهم عن الشركات المماثلة قال: أكثر ما يميز مجموعة الراجحي الصناعية بأنها توفر منتجات متنوعة في قطاعات مختلفة مثل الورق وقطاع البلاستيك وقطاع المياه، بالإضافة الى قطاعات الاسفنج. ويضاف الى ذلك ان التنوع في المنتجات التي تقدمها المجموعة تساهم في تميزنا بالسوق المحلي والخارجي وتساعدنا على المزيد من التوسع وتعزيز موقعنا.



■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– بداية أود الحديث عن برنامج صنع في السعودية الذي أطلق برعاية كريمة من سمو ولي العهد محمد بن سلمان بن عبد العزيز آل سعود في شهر مارس (آذار) الماضي بهدف جعل المنتج السعودي الخيار المفضل على المستويين المحلي والاقليمي وحتى العالمي، ولذلك نحن متواجدون في معرض الخمسة الكبار من خلال جناح صنع في السعودية وبتنظيم من هيئة تنمية الصادرات السعودية، حيث يشارك ما يزيد عن ٢٥ شركة سعودية تخدم قطاع البناء والتشييد كما تهدف مشاركتنا في الدورة

### المهندس محمد حبيب (مدير المبيعات والتسويق RAKtherm):

### أنظمة راک تيرم أرست معايير جديدة للصناعة وتميز بالاداء العالي



يدرك جيدا كيف ينتقل من مرحلة الابتكار الى مرحلة الابتكار الخارجي مروراً بمرحلة النضوج وصولاً الى مرحلة التقليد العالمي وانتهاء بمرحلة التراجع والتي يركز فيها على البحث عن أسواق جديدة لمنتجات الشركة.

ويوضح المهندس محمد حبيب مدير المبيعات والتسويق في الشركة ان RAKtherm دأبت على البقاء في الصدارة في صناعة الأنابيب بعيداً عن الطرق التقليدية لاعمال السباكة والتحول

الى التقنيات العصرية، من خلال ايجاد وتطوير حلول جديدة للتغلب على تحديات السباكة الجديدة.

واذ يؤكد أن أنظمة راک تيرم الجديدة تتميز بالاداء العالي يلفت الى ان الشركة استفادت من العمليات والتكنولوجيا الالمانية المتقدمة لتحقيق نموها للموسم وعلى مدى العقود نجحت الحلول المتطورة للأنابيب التي تم توريدها للمشاريع الحافلة بالتحديات بالارتقاء بالطريقة التقليدية لانظمة الانابيب في الصناعة، وفق تعبيره.

ويضيف بأن الشركة أرست معايير جديدة باعتبارها المصنع الاول والوحيد للتجهيزات المقاومة للأشعة فوق البنفسجية والتي يتم اعتمادها وفق هيئة الاعتماد الالمانية من SKZ، كاشفا بأنه تم تصميم النظام هندسيا لتحقيق أعلى مستويات الاداء في الاستخدامات الخارجية والمعرضة مباشرة لضوء الشمس.

كما توفر الشركة التجهيزات والاكسسوارات المبتكرة الجديدة ذات الجودة العالية والمستويات الوظيفية العالية لخلق شبكات متعددة بسهولة.

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**



ماجيد سليمان النافع (المدير العام لشركة النافع للحديد AL NAFIE STEEL):

## الإرتقاء بجودة الإنتاج وزيادته وتطوير الجانب التكنولوجي أولويات الشركة حالياً سعياً لدخول أسواق جديدة



هي إحدى الشركات الرائدة في تجارة الحديد منذ العام ١٩٧٩، وهو العام الذي شقت فيه «النافع للحديد» طريقها في تجارة واستيراد الحديد والمنتجات الفولاذية التي تشمل الاستانلس ستيل والألمنيوم والنحاس وغيرها وبمواصفات مختلفة منها الأوروبية والأميركية واليابانية. ويتم استيرادها من مصادر مختلفة من أوروبا الغربية والشرقية وشرق آسيا والبرازيل وجنوب أفريقيا وغيرها.

ويقول ماجيد سلمان النافع المدير العام للشركة في حديث للبيان الإقتصادية أنه وانطلاقاً من تجاربنا القوية المتراكمة في هذا المجال اكتسبنا أفكاراً جيدة وأخرى نحرص على ابتكارها لأول مرة في السوق السعودي بشكل خاص والأسواق الخليجية بشكل عام تشمل العناصر والمقاسات والمواصفات المطلوبة لا سيما أن الصلب هو أحد المكونات الرئيسية في تطوير الصناعات والخدمات في البلدان كافة، وبصورة أدق يلعب دور مهم في تنمية اقتصادات الدول وفق تعبيره.

■ ما هي الأسواق الأساسية بالنسبة لشركتي النافع للحديد والنافع للصناعات المعدنية؟

– يشكّل سوق المملكة العربية السعودية أهم الأسواق بالنسبة إلينا في الوقت الحالي ومستقبلاً، إنطلاقاً من وجود مشاريع ضخمة قيد الإنشاء تعد المحرك الرئيسي للقطاع الصناعي والتجاري والعقاري. بالإضافة إلى أننا قمنا أيضاً بزيادة الميزانية لمواكبة هذه المشروعات والعمل على تطوير صناعاتنا بما يخدم هذه القطاعات وتحديداً المشروعات الكبرى مثل نيوم، الدرعية ومشروع البحر الأحمر والعلا وغيرها. في حين تصل مبيعاتنا شبه اليومية إلى أرقام مشجعة جداً ونحن على تواصل دائم مع الاستشاريين الرئيسيين للمشاريع للوقوف عند احتياجاتهم وخدماتهم.

■ ما الذي يميّزكم عن مثيلتكم من المصانع في مجالكم؟

– في مصنع النافع للصناعات المعدنية نولي أهمية كبرى لجودة ومواصفات المنتجات إلى جانب توفير أفضل خدمة لعملائنا وبأسرع وقت وأبرزهم المقاولين ومصانع الأغذية والأدوات الطبية ومصانع البتروكيماوية وغيرها. ومن جهة أخرى لدينا فروع منتشرة ضمن مختلف مناطق المملكة فضلاً عن المنتجات المتنوعة التي تلبي احتياجات العملاء المختلفة.

■ هل تطبقون التكنولوجيات الحديثة داخل مصانعكم؟

– نعم بدأنا بتطبيق الاوتوميشن ولدينا أحدث الآلات والمعدات الخاصة بتصنيع الحديد وتشكيله ونسعى باستمرار إلى إدخال أحدث الماكينات بهدف زيادة الطاقة الإنتاجية وتقليل التكلفة والنفقات على المدى الطويل والارتقاء بجودة عالية للمنتجات تمثل المعنى الحقيقي لـ «صنع في السعودية».

■ كيف تصفون تأثير جائحة كوفيد-١٩ على قطاع الحديد وكيف تمكنكم من التصدي لهذه المرحلة الصعبة؟

– مما لا شك فيه كان للجائحة تداعيات سلبية على القطاع بسبب توقف الأعمال، إلا أنه من الملاحظ منذ بداية العام ان ثمة تحسناً ملحوظاً نتيجة إستئناف العديد من المشاريع الأمر سينعكس إيجاباً على القطاع ونتائج العام الحالي.

أما بالنسبة لموضوع طريقة التعامل مع الأزمة فنحن نمتلك فريق عمل متكامل الأمر الذي ساهم في إيجاد الحلول والبدائل المتاحة بما يتناسب مع إمكانياتنا وقد تمكنا من تسجيل نتائج ممتازة وزيادة حصتنا السوقية بالإضافة إلى تطوير الجانب التكنولوجي وتفعيل التجارة الإلكترونية وصادراتنا الخارجية.

■ كم تبلغ قدرتم الإنتاجية السنوية في مصنع النافع للصناعات المعدنية؟

– نمتلك ما يقارب ٢٨٪ من الحصة السوقية داخل المملكة وحوالي ٦٪ على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي والدول المجاورة. وبالتالي إنتاجنا السنوي يلبي حاجات السوق المحلية وتلك التي نصدر إليها.

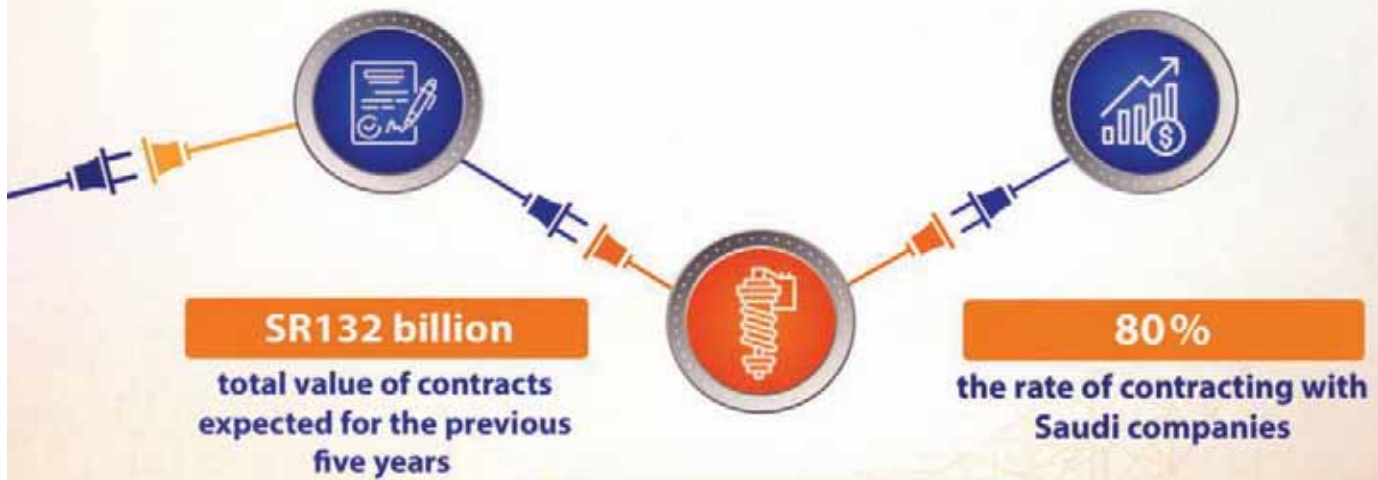
■ ما هي الآلية المعتمدة من جانبكم لتطبيق التحوّل الرقمي داخل مصنعكم؟

– منذ بداية إطلاق مجموعة النافع عام ١٩٦١ وحتى الآن نولي أهمية كبرى للإستثمار في التطوير على مستوى الحلول التقنية والكوادر البشرية. كما نبحث السبل المتاحة لتطوير وتحسين منتجاتنا إلى جانب توفير احتياجات عملائنا وخدمتهم بأفضل الطرق مما يعزّز العلاقة في ما بيننا.

# بناء BENEC

بناء وتوظيف القدرات الوطنية  
Build & Employ National Abilities

## Localization of electrical industries



**100 investment opportunities**  
offered by the Company to local  
manufacturers of materials and  
spare parts

[www.se.com.sa](http://www.se.com.sa)

[f](#) [t](#) [e](#) /ALKAHRABA [@](#) [o](#) /SEC\_ALKAHRABA



هاني قاسم (رئيس مجلس الإدارة شركة آر كي غروب ARKI GROUP):

## خدماتنا متنوعة وراقية ومتفائلة بعقد شركات جديدة مع دول عربية وأجنبية



من صلابة ومناطة برج خليفة يستمد المقر الرئيسي لمجموعة آر كي ثقته بحلوله التي يقدمها وابتكاراته في مجال الأثاث والتصميم الداخلي. محاولاً تطوير هذه الصناعة إذ يستوحى بعض مجموعاته من قصة العمل الجماعي والموثوقية والابتكار المستوحى من الأرز.

ويوضح هاني قاسم رئيس مجلس إدارة

الشركة في حديث للبيان الإقتصادية أنه نظراً لتغير البيئات المحيطة بأسلوب العمل ونمط الحياة بمرور الوقت خصوصاً في ظل جائحة «كورونا». فقد تغيرت أيضاً متطلبات الوظائف في مكان العمل والأماكن العامة حيث توسعت دائرة استخدام منتجاتنا في أنواع أكثر اختلافاً من المساحات وفقاً لوظائفها.

ويضيف أن الشركة وعلى الرغم من التحديات المحيطة فإنها في صدد عقد شركات معينة في الكثير من الدول بينها المملكة العربية السعودية وتركيا.

تحمل المرحلة ما بعد جائحة «كوفيد-19» الكثير من التحديات أمام الشركات لاقتبات موقعها في السوق، ما الذي يميزكم عن مثيلتكم من المجموعات؟

– نحاول اعتماد نهج محدد في عملنا يتمثل في الابتكار والتنوع في المنتجات، الى جانب إطلاق منتجات جديدة تحاكي تطورات السوق والعلاء على حد سواء. وإنطلاقاً من تخصصنا في مجال الأثاث والتصميم الداخلي نحاول تطوير هذه الصناعة خصوصاً في المرحلة الراهنة بحيث ان جائحة «كوفيد-19» تحتم تطبيق التباعد الاجتماعي وهذا ما يدفعنا للتوجه نحو الأماكن الخارجية لايجاد الحلول المناسبة لقطاع الضيافة والمشاريع الخاصة والمطاعم وبالتالي أكثر ما يميزنا الخدمة والمرونة في التعامل ضمن مختلف أقسام المجموعة والتي تتنوع مهامها بين الأثاث الداخلي، حلول الفن المعماري والبناء. في حين تنصدر الخدمة المميزة أولويات عملنا طوال السنوات الـ ٢٥ الماضية.

■ ما هي الأسواق التي تتواجدون فيها؟

– نتواجد حالياً في ١٤ دولة ضمن منطقة الشرق الأوسط والخليج وبلاد الشام، ونحرص على خدمة هذه الأسواق من خلال مصانعنا التي يصل عددها الى اثنين ونتحضر حالياً لبناء مصنع ثالث وتتركز جميعها ضمن دولة الامارات العربية المتحدة.

■ هل لديكم النية للتوسع نحو أسواق جديدة؟

– نبحث حالياً الدخول في شركات معينة في المملكة العربية السعودية فضلاً عن افتتاح مصنع جديد في مصر نظراً للفرص المتاحة وآخر في تركيا خاص بالمفروشات والأثاث.

■ ما هي أبرز خططكم المستقبلية؟

– سنتركز جهودنا خلال المرحلة المقبلة على توسيع نشاطنا في أسواق جديدة الى جانب طرح منتجات متنوعة ومميزة. والاهم أنه يتوجب علينا التفائل والعمل لتكون جزء من المستقبل رغم التحديات المحيطة بنا. ■

ناصر محمد الملا (مدير عام شركة الفجيرة للمنتجات الإسمنتية):

## مشاركتنا في المعارض تأتي انسجاماً مع استراتيجيتنا التوسعية في الأسواق وعمليات الإنتاج



على الرغم من تأثير قطاع البناء والمقاولات بتداعيات جائحة «كورونا»، لا تزال شركة الفجيرة لصناعات البناء مستمرة في انتهاز سياسة التطوير والتحديث التي بدأتها ولعل أبرزها تخطيطها لرفع قدرتها من الصوف الصخري حيث أنها تستحوذ حالياً على ٤٠٪ من الصوف الصخري محلياً وخليجياً.

ويرى ناصر محمد الملا

مدير عام الشركة في حديث

لمجلة «البيان الإقتصادية»، أن الصوف الصخري يشكل أبرز هذه المواد كما أن نمو المبيعات يختلف لدينا من مصنع إلى آخر وبحكم الإستثمارات أضفنا نوعيات مختلفة في الكثير من مصانعنا ليصبح لدينا منتجات جديدة في السوق الإماراتي.

■ كيف تمكنتم من تخطي التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-19»؟

– تأثر قطاع مواد البناء بشكل كبير نظراً لتطبيق الحكومات والوزارات المعنية إجراءات صارمة منعاً لتفشي الجائحة، وبالتالي نحن كصناعيين لدينا التزام تجاه عملائنا المحليين والخارجيين وفي الوقت نفسه تجاه الموردين لبعض المواد الأساسية في خطوط إنتاجنا. ومن هنا شهد بعض الموردين الأساسيين المتعاملين معنا في أوروبا نوعاً من التعثر بسبب الحظر الأمر الذي أدى إلى توقف الإنتاج في بعض الدول ما تسبب في نقص لبعض المنتجات في السوق المحلية.

ومن جهة أخرى، إن لمصنع الفجيرة للمنتجات الإسمنتية خبرة طويلة في السوق تفوق الـ ٤٠ عاماً ونحمل إرث كبير ونمتلك الإمكانيات الفنية التي تساعدنا في مقاومة المتغيرات المفاجئة من خلال أسلوب مرن في عملية التصنيع والتسويق. وبالتالي تركزت اهتماماتنا طوال الفترة الماضية حول كيفية طرح منتجات جديدة والتوسع نحو أسواق جديدة، بالإضافة إلى الالتزام بالعودة تجاه العملاء والبحث في خطط ومشروعات جديدة خلال المرحلة المقبلة.

■ ما هي أبرز المشاريع والخطط الموضوعية خلال العام ٢٠٢٢؟

– في الوقت الحالي تعد المنتجات الخضراء الصديقة للبيئة (GREEN PRODUCT) أهم الركائز التي تقود السوق المحلية في دولة الإمارات والمنطقة بصورة عامة. لذلك هناك توجه واضح من جانب قسم الأبحاث والتطوير في الشركة حول كيفية إطلاق منتجات صديقة للبيئة بحيث أنه من الصعب إدخال مواد صديقة للبيئة في عملية تصنيع المنتجات الإسمنتية باعتبارها منتجات ثقيلة ومستدامة. ومن هذا المنطلق تحتاج عملية التحول للكثير من التركيز والأبحاث والدراسات. وبالتالي نطمح خلال العام ٢٠٢٢ إلى تطوير منتجات جديدة من بيئة الإمارات الصحراوية.

■ ما الذي يميز منتجاتكم عن مثيلتكم في السوق؟

– تتميز الشركة بالإرث العريق في السوق إنطلاقاً من الخبرة الطويلة في هذا المجال الأمر الذي ساهم في استدامة عملنا وكسب ثقة حسنة، بالإضافة إلى تعزيز موقعنا محلياً وعلى مستوى الأسواق العالمية. ويضاف إلى ذلك، نحرص على التواجد في الفعاليات والمعارض العالمية والإقليمية للمزيد من التوسع والتطور مما يعطينا قيمة مضافة تميزنا عن مثيلتنا من المصانع الأخرى. كما أنه بناء على الإستراتيجية المعتمدة في عملنا على مستوى تطوير عمليات الإنتاج والمنتجات وتعزيز حصتنا السوقية. ■



## خدمة صُممت بدقة بالغة... بدون المساس بالطابع المعماري.

يوفر مفهوم ماسترلاين المتميز ٤ تصميمات متنوعة، يتميز كل منها بمظهر مبهر مختلف، الأمر الذي يجعل ماسترلاين مناسباً لأي طابع معماري. بالإضافة إلى ذلك، يقدم ماسترلاين خيارات جديدة للفتحات بمختلف الأحجام، مثل ألواح الأبواب العازلة، وأبواب الشرفات المزدوجة مع أقل عدد من العتبات سواء لإمكانيات الفتح للداخل أو للخارج.

يشتمل ماسترلاين على مستويات مختلفة من العزل، بما يوفر حلولاً للبيوت عالية العزل منخفضة الطاقة. ويتم تحقيق هذه المستويات المختلفة من العزل من خلال دمج مواد جديدة وذكية. ألواح الأبواب ماسترلاين ٨، وشبابيك ماسترلاين ١٠ حاصلة على اعتماد معهد باسيف هاوس.



TOGETHER  
FOR BETTER

reynaers.bh

رينسرز الشرق الأوسط

ص.ب. 54245 • المنامة • مملكة البحرين  
t +973 17877 266 • info.me@reynaers.com

Aluminium systems for Windows & Doors,  
Sliding Systems, Curtain Walls, Sunscreening and  
Solar integration.



Reynaers.MiddleEast



reynaers\_me



Reynaers Middle East



## سيبوه كفركيان (مدير العمليات GEMINI TECHNICAL INDUSTRIES):



من اليمين: ربيع القاضي وسيبوه كفركيان

## شركتنا هي إحدى الشركات الرائدة في تجارة مواد البناء في المنطقة وأنشأنا منشأة جديدة لمحاكاة السوق ومتطلباته

نتطلع لأن تكون جزء من رؤية أبوظبي ٢٠٣٠ ورؤية دبي ٢٠٤٠ الهادفة إلى عملية تطوير متكاملة للإمارات في كل المجالات الاقتصادية والعمرائية، هي من الشركات الرائدة في مواد البناء في المنطقة بما في ذلك الديكور الداخلي والخدمات، إنها شركة GEMINI TECHNICAL INDUSTRIES. سيبوه كفركيان مدير العمليات في الشركة يشدد في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» على «أن معرفتنا الفائقة بإمدادات السوق ومتطلباته. بالإضافة إلى فهمنا المتعمق لصناعة البناء الإقليمية دفعنا إلى إنشاء منشأة جديدة تركز على متطلبات البناء الفريدة والعصرية، التي تحاكي حاجات ورغبات عملاء اليوم في المنطقة». ويوضح أن منشأة تصنيع GTI تقع في مدينة خليفة الصناعية على مساحة إجمالية ٣٣٠٠٠ قدم مربع وقد تركزت مساحة ٥٥٠٠ قدم مربع إضافية مخصصة للتوسع، لافتنا إلى أن المرفق يتميز بأحدث الآلات بما في ذلك آلات تشكيل المعادن على البارد وكذلك المعدات المخصصة بالثني والتخريم والتقطيع.

المنافسة مع الشركات الأخرى ومن هنا أهمية البحث المستمر عن حلول وابتكارات جديدة. كما نتطلع بأن نكون جزء من رؤية أبوظبي ٢٠٣٠ ودبي ٢٠٤٠ التي تهدف إلى عملية تطوير متكاملة للإمارات.

■ ما الذي يميز منتجاتكم عن مثيلاتها في السوق؟

– إنطلاقاً من تخصصنا في مجال تصنيع الحديد والألمنيوم المستخدمة في التصميم الداخلي للمباني نحرص على تطبيق المعايير العالمية للجودة وبتصنيع محلي بهدف منافسة المنتجات الأجنبية على مستوى الجودة والأسعار التي تختلف بنسبة تصل إلى ٣٠٪ عن تلك المستوردة.

وحتى الآن تمكنا من تعزيز موقعنا في السوق الإماراتية إنطلاقاً من جودة المنتجات والطلب الكبير عليها.

■ ما هي الأسباب التي تدفعكم للمشاركة في معرض الخمسة الكبار؟

– يعدّ من أهم المعارض على مستوى المنطقة وإصرارنا على المشاركة هذا العام يعود لأسباب عدة أهمها إعادة تفعيل شبكات التواصل مع عملائنا بعد انقطاع طويل بسبب الجائحة وعدم القدرة على المشاركة في المعارض العالمية التي كانت تنظم سابقاً. في حين أن الإقبال جيد هذا العام والإجراءات المتخذة على النطاق الصحي تضمن سلامة وصحة الحاضرين، على أمل أن تتمكن مختلف الشركات الحاضرة من تحقيق الغاية من مشاركتها. ■

■ كيف تمكنتم من مواجهة أزمة «كوفيد-١٩» وهل تأثر نشاطكم بطريقة سلبية أم إيجابية؟

– شكّل إنتشار الوباء أزمة كبرى على مجمل القطاعات وكانت مرحلة صعبة لم نخرج منها حتى الآن في ظل عدم إستقرار الأوضاع وعودة الأمور كما كانت عليه في السابق. إلا أنه بفضل الوعي المجتمعي والإجراءات الاحترازية المتخذة تمكنا في دولة الإمارات من ضمان إستمرارية الأعمال. وبالتالي يقع مصنعنا في المنطقة الصناعية في إمارة أبوظبي وطوال فترة جائحة «كوفيد-١٩» إستمرت أعمالنا دون إنقطاع مع الإلتزام التام بالإجراءات والضوابط الصحية المعمول بها من الهيئات المعنية في البلاد، إذ قمنا بفصل الموظفين بأماكن سكن مختلفة تجنباً لانقثال العدوى ومنعاً لتوقف عمليات الإنتاج وقد نجحنا في تحقيق هذا الهدف بحيث أن العديد من المصانع والمعامل أوقفت أبوابها خلال تلك الفترة. وعلى الرغم من التحديات المحيطة بنا تمكنا من تحقيق نتائج إيجابية خلال فترة الوباء.

■ ما هي أهم الإنجازات التي تسعون لتحقيقها خلال العام ٢٠٢٢؟

– منذ بداية عملنا وطوال السنوات الست الماضية تسجل الشركة ارتفاعاً في حجم الإنتاجية عاماً بعد عام ووصلنا حالياً إلى نسب مرتفعة ونطمح لتحقيق معدلات أعلى تصل إلى ٩٥٪ من الطاقة الإنتاجية للمصانع، بالإضافة إلى إدخال خطوط إنتاج جديدة لتطوير شبكة منتجاتنا الحالية وتحقيق المزيد من التقدم بحيث أنه رغم التحديات يجب دائماً المضي قدماً وعدم الإستسلام مما ينعكس سلباً على الحصة السوقية وحجم

FOR A LUXURY  
URBAN STAY  
AT THE HEART  
OF DUBAI

**KHALIDIA**  
PALACE HOTEL DUBAI  
MOUROUJ GLORIA

OPENING 2022



*the Art of a Perfect Stay*

**GLORIA & MOUROUJ-GLORIA HOTELS & RESORTS** is a hospitality consulting firm in the GCC and MENA region, offering exceptional services to guests ensuring an attractive and enjoyable stay, and providing property owners successful turnkey solutions ensuring growth and development.

**GLORIA** MOUROUJ GLORIA

[www.gloria-hotels.com](http://www.gloria-hotels.com)



محمد رضا (المدير التنفيذي في شركة SMART WINDOW):

**ننافس المنتج الأوروبي بتطبيقنا أعلى المعايير العالمية  
وأناشأنا أكاديمية متخصصة هي الأولى في العالم العربي**



هي إحدى الشركات الرائدة في تقديم أفضل أنظمة الألمنيوم والزجاج منذ ٢٠ عاماً في السعودية، تضمن لعملائها في العديد من الدول العربية والأجنبية الحصول على أفضل المنتجات ويأحدث التكنولوجيا بالإضافة إلى الدعم التقني والفني والمهني الممتاز.

ويقول محمد رضا المدير التنفيذي في شركة SMART WINDOW في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الشركة تتطلع إلى تقديم جيل جديد من الخدمات الذكية وابتكار سلة

حلول لمواجهة التحديات بهدف التشجيع على جعلها جزءاً من حياتنا اليومية. واذ يشدّد على العمل على استكمال الرؤية الريادية الإقليمية بغية الوصول مستقبلاً إلى المستويات العالية في تقديم أفضل الحلول في مجال الأبواب والنوافذ والواجهات الذكية، يشير إلى أن تواجدها اليوم في ١١ دولة يشكل حافزاً لدخول أسواق جديدة بمنتجات صديقة للبيئة وموفرة للطاقة وبمواصفات عالمية وعالية الجودة.

■ ما هي الخدمات والمنتجات التي توفرها شركتكم؟

– تتواجد شركة سمات ويندو في حوالي ١١ دولة منها مصر، السعودية، البحرين، الولايات المتحدة، إسبانيا وغيرها، وتعمل في مجال الأبواب والنوافذ والواجهات. كما تحرص على إيجاد البدائل للعديد من القضايا وتمتلك إدارة للتطوير متميزة، فضلاً عن توفير منتجات ذات جودة عالية وبأسعار تنافسية.

■ ما الذي يميّزكم عن مثيلتكم في السوق؟

– نتميّز عن مثيلتنا من الشركات في السوق أننا نمتلك قدرة على إدارة الوقت وتسليم المشروعات وفق المخطط الزمني المتفق عليه، بالإضافة إلى وجود قسم خاص بإدارة الجودة منفصل عن الشركة بهدف تقديم أكثر المنتجات ابتكاراً وجودة على مستوى العالم. فضلاً عن سعينا المتواصل إلى المزج ما بين الفكر العربي والأوروبي لتقديم ما يتناسب مع احتياجات وأذواق العملاء المتنوعة.

■ ما هي خططكم للمرحلة الحالية؟

– تتركز اهتماماتنا الحالية بالتوسّع بشكل أكبر في السوق المصرية وزيادة حصتنا السوقية لتصل إلى ٤٠٪ بالإضافة إلى افتتاح مصنع في مصر على مساحة مئة ألف متر مربع نظراً للإستثمارات الضخمة التي تشهدها الدولة وتحديداً في مجال البناء سواء للسكن أو الفنادق والمنتجات. وفي الوقت الحالي لدينا العديد من المشاريع الضخمة في السوق المصرية نظراً لسمعتنا الحسنة وجودة خدماتنا.

في المقابل، سنقوم بإطلاق مشروع مميّز ألا وهو إنشاء أكاديمية للألمنيوم لتخريج مهندسين متخصصين في هندسة الواجهات وتعد الأولى من نوعها في العالم العربي، كما سنطلق أيضاً «جائزة الإبداع» بالتعاون مع جامعة القاهرة وشركات المانية. بالإضافة إلى توقيع إتفاقية مع وزارة التعليم المصري لبناء مدرسة بهدف تخصيص الطلاب في مجال الهندسة قبل الدخول إلى الجامعة إنطلاقاً من أهمية الإستثمار في الموارد البشرية وإطلاق يد عاملة متخصصة تملك القدرة على تطوير مجتمعاتها من خلال الخبرات التي اكتسبتها في التدريب والتأهيل. ■



## ضرار غالب القدسي (المدير العام لشركة العلمين للتجارة):

### مصنعنا الأكبر في منطقة الشرق الأوسط وبدأنا .. إنتاج تحاكي احتياطات السوق والقطاعات المتعددة



في جعبتها ٣٠ عاماً من الخبرة في إنتاج ورق الصنفرة، بعد أن تأسست عام ١٩٨٣، حتى بات لديها اليوم عدد كبير من المنشآت التي تقدم لعملائها ورق الصنفرة بأنواعه المختلفة. ويشدّ ضرار غالب القدسي المدير العام لشركة العلمين للتجارة المحدودة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» على أن مصانع الشركة تستخدم أفضل المواد الخام العالية الجودة المستوردة من جميع أنحاء العالم، كي تصنع منتجات بأعلى معايير الجودة الدولية في منتجاتها كافة. ويضيف أن مصانع الشركة تعدّ من أكبر المصانع في الشرق الأوسط لإنتاج جميع أنواع صنفرة الورق المقاوم للماء، كما وتمتاز بآلات الصنفرة الصناعية ذات الوجهين، كما أن آلات التعدين لديها متعددة الأنواع وهي ذات كفاءة وفعالية في الإنتاج الذي تقدمه في العديد من المنتجات.

■ ما الذي يميز شركة العلمين للتجارة المحدودة عن مثيلاتها في السوق؟

– يعد المصنع من الأكبر على مستوى منطقة الشرق الأوسط لإنتاج جميع أنواع صنفرة الورق المقاوم للماء وتستخدم في ورش السيارات والمعادن والجران والأخشاب والأغراض الصناعية المختلفة. كما نستخدم أفضل المواد الخام العالية الجودة المستوردة من جميع أنحاء العالم مع التركيز على تطبيق المعايير الأوروبية في التصنيع، وبالتالي تستخدم هذه الصناعات في قطاعات مختلفة مثل صناعة السيارات والأثاث المنزلي وصناعة المعادن وقطاعات التعمير والبناء.

■ هل لديكم مشاريع مستقبلية؟

– نضع خطط توسعية لاضافة معدات وآلات جديدة للدخول في خطوط إنتاج متنوعة وفريدة من نوعها تحاكي احتياطات السوق والقطاعات المتعددة التي نتعامل معها.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار؟

– تهدف مشاركتنا ضمن فعاليات هذا المعرض إلى تحقيق المزيد من التوسع على مستوى المبيعات في الاسواق العربية والخليجية إضافة الى الدول الاجنبية والتعريف اكثر بالمنتجات التي نقدمها. ■

## المهندس محمود عبد الكريم (RABADH FOR METAL INDUSTRIES):

### تطوير منتجاتنا من أولى أولوياتنا لمواجهة احتياجات العملاء والسوق وترجمة فرص الإستثمار



من اليمين: إيمان طلبة، م. محمود عبد الكريم وعادل عدس (RMI)

لم تكتفِ «ربض للصناعات المعدنية (RMI) RABADH FOR METAL INDUSTRIES» بالإنتاج التقليدي الذي اعتاد زبائنها عليه من معدات المطابخ المركزية للفنادق والمستشفيات والإدارات الرسمية الكبرى بل وسّعت دائرة إنتاجها حيث شملت أيضاً وحدات تعقيم للمساهمة في مكافحة فيروس «كورونا» المستجد ومن إنتاج سعودي ١٠٠٪، وذلك في العام ٢٠٢٠ وصولاً إلى إنتاج معدات توفير الطاقة بنسبة ٥٠٪ في العام ٢٠٢١.

ويؤكد م. محمود عبد الكريم مدير عام الشركة في حديث للبيان الاقتصادية أن الشركة تعدّ من الشركات الرائدة في مجال عملها وهي تنمو وفق استراتيجية توسعية مدروسة بعناية فائقة. وإن يشيد عبد الكريم بعمق العلاقات التاريخية والسياسية والإقتصادية بين مصر والسعودية يكشف عن ضخ شركته السعودية استثمارات جديدة في السوق المصري وعن البحث عن فرص الإستثمار والحوافز المقدمة لضخ رؤوس أموالها بشكل خاص. ويرى أن السوق المصري واعد وبدأنا نغطي احتياجات الفنادق المصرية خصوصاً في مدينة شرم الشيخ، مطالباً بإزالة أي عراقيل جمركية للسماح بنفاذ المنتجات بين الدول العربية.

## بهاء زيدان (مجمع أبوظبي لصناعات المقاطع والأنابيب الحديدية):

### حققتنا أفضل الحلول للمشاكل الصناعية محلياً وعربياً ودولياً بجودة إنتاجنا وكفاءة العاملين لدينا



يعد مجمع أبوظبي لصناعات المقاطع والأنابيب الحديدية ADPICO خير مثال على الشركات القادرة على تنفيذ استراتيجيتها الخاصة بإدارة المشاريع الصناعية الكبرى التي تصل قيمتها الى مليارات الدراهم. وتعتبر ADPICO التي تمتاز بموقعها الاستراتيجي في مدينة أبوظبي الصناعية، المجمع المتكامل من حيث جودة الإنتاج وكفاءة عالية في صناعة المقاطع الأنابيب الحديدية، ويقول بهاء زيدان مدير قسم المبيعات في المجمع انه واستنادا الى التقنيات والتكنولوجيات الحديثة المستخدمة في عملية الإنتاج وصلنا الى أفضل الحلول لمعالجة المشاكل الصناعية التقليدية، ما يحقق قيمة مضافة فعلية للمساهمين والقيمين على الشركة وحتى لزبائننا الكرام. ويضيف انه حوالي ٥٠٪ من قدرتنا الإنتاجية تصدر الى الاسواق العالمية كالولايات المتحدة الاميركية تليها الاسواق الأوروبية ومن ثم أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، كاشفاً عن مساعي الشركة للدخول إلى أسواق جديدة وابتكارات جديدة.



# Al Mazroui - ICAS

## JUNG



### Abu Dhabi

Al Mazroui-ICAS(L.L.C)  
P.O.Box 57  
Abu Dhabi, U.A.E.  
Phone : + 971 - (0) 2 6724422  
Fax : + 971 - (0) 2 6742342  
E-mail : icasauh@emirates.net.ae

### Dubai

Al Mazroui -Engineering & Trade Co.L.L.C  
P.O.Box 60957  
Dubai, U.A.E.  
Phone : + 971 - (0) 4 3322620  
Fax : + 971 - (0) 4 3318011  
E-mail : icasdxd@emirates.net.ae



## سالم الربيعان (مدير تطوير الأعمال في شركة QIMA):

### العمل عندنا في المقام الأول ونحرص على توجيهه نحو المنتج الأفضل من حيث الجودة والمعايير



هي رائد عالمي في خدمات المطابقة والجودة، تبني شركات مع علامات تجارية وتجارة تجزئة ومستوردين في جميع أنحاء العالم وتقوم بإدارة وتدبير شبكة توريدهم الشاملة. شركة QIMA هي «عينك في سلسلة التوريد»، إذ يتواجد عملاؤها في ٢٥٠٠ دولة حول العالم ويستفيدون من خلال منصتها الإلكترونية من خدماتها ٧/٢٤ و٢٠ لغة مختلفة. ويؤكد سالم الربيعان مدير تطوير الأعمال في الشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، أن فروع الشركة تتواجد في ٨٥ بلداً، تقدم لزيائنها فيها خدمات خبراء رواد في مجال التفتيش الميداني وتدقيق الموردين واختبارات المعمل من خلال منصة إلكترونية تجمع بين الدقة والشفافية والذكاء وكل ما يتعلق بالجودة والمعايير وكذلك من خلال تطبيق QIMA للهواتف الذكية. ويوضح أن الشركة تعتمد خدمات قيمة بشكل كبير وعلى جودة موظفيها وإخلاصهم لعملهم، حيث صقلت بعناية وعلى مدى سنوات القيم التي نريد ان يجسدها ويعززها موظفينا، ابرزها وضع العميل في المقام الأول وتعزيز التكامل وتطوير الموظفين.

بالإضافة إلى خاصية وضع جميع البيانات والتقارير والشهادات ضمن منصة واحدة فضلاً عن وجود مدير خاص بحساب كل شركة أو عميل وفريق عمل متكامل يملك القدرة على تغطية الشركات التي تمتلك كميات عالية من الطلبات.

■ ما هي أبرز الأسواق التي تتعاملون معها؟

– يعود أصل الشركة إلى كونها فرنسية حيث تأسست عام ١٩٩٥ وكان يقتصر أسلوب التعامل والتواصل عبر الهاتف والبريد الإلكتروني وبعدها تطورت الأمور وتم توحيد الأعمال ضمن منصة واحدة تختصر العديد من الإجراءات.

■ ما هي أبرز الخدمات التي توفرها الشركة؟

– تقدم الشركة خدمات في مجال مراقبة جودة المنتجات من خلال القيام بزيارات للمصانع لمراقبة المنتجات والتأكد على مطابقتها للمواصفات والمقاييس المطلوبة ومن ثم تزويد العملاء بالتقارير المطلوبة لتوجيه خياراتهم نحو المنتج الأفضل، بالإضافة إلى ذلك نمتلك أيضاً مختبرات خاصة بنا لتحليل المنتجات وفق المواصفات الصحيحة. ■

■ كيف تمكنت من التعامل مع الأزمة الصحية، وهل واجهتم تحديات في عملكم؟

– مع انتشار الجائحة عام ٢٠٢٠ كان لدينا تخوف كبير من توقف الأعمال نتيجة إقفال الحدود بين الدول الكبرى، إلا أن ما حصل كان عكس التوقعات وبقيت الأعمال الجمركية مستمرة وبالتالي لم تتأثر أعمالنا. فنحن كشركة مراقبة جودة نساعد العملاء للتأكد والتدقيق في جودة المنتجات التي يستوردونها. ومنذ العام ٢٠١٨ أصبحنا الشركة المعتمدة من هيئة المواصفات والمقاييس السعودية للتدقيق في البضائع والتأكد من مواصفاتها قبل دخولها وتوزيعها داخل أسواق المملكة.

ويضاف إلى ذلك، أنه ومما لا شك فيه كان للجائحة تداعيات سلبية على نشاطنا إنما ليس بالطريقة التي توقعناها، وبعد فترة عادت الأمور إلى سابق عهدها وتمكننا من المحافظة على عملائنا والإستمرار في خدمتهم وتسجيل أرقام جيدة أسوة بتلك المحققة قبل الجائحة.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلكم من الشركات ضمن مجالكم؟

– كما ذكرت سابقاً نحن شركة معتمدة من هيئة المواصفات والمقاييس وما يميزنا عن الشركات الأخرى هو سرعة تقديم الخدمات

## د. عادل برجى (مدير قسم المبيعات في شركة PEDROLLO):

### دخلنا مرحلة تصميم النماذج النمطية لإنتاج منتجات جديدة في أوقات قصيرة بأداء عال وجودة ممتازة

شركة كبيرة وهي في تطور مستمر، وهي تمتد على مساحة تناسب قدرتها الإنتاجية والتي تقدر بمليون مضاة سنوياً. وتمتد الشركة على مسافة شاسعة تتجاوز ١٠٠ ألف متر مربع، حجم يجعل من PEDROLLO منطقة إنتاجية حقيقية، تنقسم إلى وحدات لكل منها هيكلتها وإدارتها الخاصة وتتجمع كلها في الإطار الإنتاجي العام. ويقول مدير قسم المبيعات في الشركة د. عادل برجى في حديث لـ «البيان الاقتصادية» إن الشركة تفتخر بقدرتها الذاتية على الابتكار المستمر في قطاع المضخات الكهربائية. وفي ما يتعلق بالنجاح الذي حققته الشركة فيعزوه د. برجى إلى حرصها الدائم وقدرتها العالية على الابتكار الذي يدعمه البحث العلمي الدائم والإلتزام القوي بالتطوير.

ويؤكد د. برجى أن الجهود تنصب على التحسين الفني للتجهيزات والتحديث المستمر للتصاميم الذي يقدره السوق ويعتبره سمة مميزة للجودة الإيطالية.



الهيئة الملكية للجبيل وينبع  
Royal Commission for Jubail & Yanbu



RCJY creates integrated industrial cities in KSA  
and makes them comfortable, modern and  
environmentally friendly



**1**  
**Trillion**

The volume of investment growth  
in the cities of the Royal Commission



 @RCJY1

KINGDOM OF SAUDI ARABIA - RIYADH  
P.O.BOX 5964 RIYADH 11432  
TEL : 011 264 9000  
FAX : 011 456 9144

[WWW.RCJY.GOV.SA](http://WWW.RCJY.GOV.SA)





## Abiev Ilkhom (Head of Marketing Department - AKFA):

**We have our own ecosystem and we are planning to integrate more in the Middle East**

Over the years of its existence, AKFA has proven to be a trustworthy and responsible manufacturer, whose products you can rely on. Today, the enterprise has one of the largest computer-integrated manufacturing facilities in Central Asia. Al Bayan Magazine met Abiev Ilkhom, Head of Marketing Department at AKFA on the sidelines of Big 5 exhibition and conducted an interview with him. He gave us an idea about their company, evaluated their participation in Big 5 and talked about the features and characteristics that make AKFA special and unique.

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

- Akfa Group of companies is one of the largest holdings in Central Asia and the first largest manufacturer and exporter of aluminum and plastic profiles in Uzbekistan. The history of the Akfa brand began when a plant with one extrusion press was opened. Today, we have 10 plants which are specialized in various types of production based on modern technologies, representing on the market of Uzbekistan and abroad our own production as aluminum profiles of various types and sizes, plastic profiles, windows and door systems, translucent systems, windows and doors accessories, aluminum composite panels, heating radiators and boilers. We export our products to more than 20 countries including Canada, Europe, Central Asia, USA, etc...

**\* What makes Akfa special and different from other similar companies?**

- We have our own ecosystem where we got not only the facade solution that we can advise for the customer but we also provide production, mounting, testing and building materials. A careful approach in choosing of raw material suppliers and working with the best manufacturers is one of the main principles of the company. The engineering potential of the company's employees, competent marketing management, well established mechanism of operation and reliability of the system make it possible to be confident in the high-quality products. We offer a wide range of products such as comfort and design products (awnings, guillotine systems, pergolas), construction materials, light transparent structures and heating solutions. We have our R&D department where we got a lot of constructors, architectures, engineers and designers that provide solutions for the customers. We also have our own data center and IT products so we can provide the IT support.

## Leopold Muellner COO (Chief Operation Officer – TZ Austria)

**TZ Austria is one of the highest quality & more reliable supplies to the furniture manufacturers and projects in the world**

The success of TZ Austria is based on the constant optimization of the production processes in combination with well-educated employees, the excellent quality of the materials used and very modern machinery. Since 2009, TZ Austria has also become active beyond Austria's borders and has branches in Asia, Australia and America as well as those in Europe. TZ Austria is always trying hard to fulfill our customers' requirements and keep our short delivery times. Leopold Muellner (COO) at TZ Austria, participated along with several of his colleagues at Big 5 exhibition. In a Q & A on the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Mr. Muellner and following is the interview conducted.



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

- We are an Austrian based company that has been established in 1987 by Erich Glaser. The workshop in Spannberg, near Vienna, which was originally 800m2, had to be extended by a further 2700m2 just six years after opening. The large demand and related business success allowed continuous investment in research and machinery. Meanwhile, the company's workspace in Austria has grown to more than 20000m2. Today, TZ Austria is one of the highest quality and more reliable supplies to the furniture industry in the world.

We produce panels, furniture fronts, kitchens, wardrobes, vanities and other loose furniture. All our work in indoors and we are the top in the market. We are specialized in very high end quality & our prices are very reasonable.

**\* What is the purpose behind your participation in Big5?**

- Big 5 is a very promising exhibition, you have the whole world under one roof. This year we took a bigger stand and as an Austrian factory in 2019 when we participated in Big 5, everyone loved the quality and material of our products but we didn't have an office here in the region. The big surprise for everybody that we opened a factory in Kizad Abu Dhabi especially that Middle East is our target.

**\* How did Covid-19 affect your operations?**

- Our factory never stopped working not even one day as production and machine workers but as an office, we worked remotely during 2020 especially from March till end of May. We were taking all the necessary procedures and precautions regarding Covid-19, we have a running production around the year.

**\* What will be your future plans?**

- We want to be everywhere in the GCC, we will be opening showrooms everywhere (Sharjah, Dubai, Al Ain, Abu Dhabi). We are spreading in the market with showrooms and then we will have more factories not only in UAE but in the whole GCC. I would like to thank the UAE government for giving us a very good opportunity to get into the market, we got great support also from the Austrian Chamber of Commerce because they are based here and we promise the market here of a great business coming all the way from Austria with quality, delivery and good pricing.

## Anton Sitnikov (CEO STS)

**Our company has not been affected by Covid-19 and we produce special high-pressure hydraulic equipment & systems**

STS develops and manufactures materials, systems and equipment for prestressed reinforced concrete, develops design and technological solutions, methods of statement and technical documentation, as well as performs construction and installation work. The vertical integration of the company allows to ensure high quality at all stages of work. The company has successfully managed to implement its innovations and insights from a multitude of completed projects and R&D concepts to accelerate the construction time of the largest structures, making the complex simple, adding strength where it already seemed impossible. Al Bayan Magazine met Anton Sitnikov, CEO at STS during Big 5 and following is the interview conducted.



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

- STS is a specialized construction company that has high competence in post-tensioning, heavy-lifting, stay cables, precast girders, incremental launching, structural strengthening, and ground engineering. The company also designs and produces special high-pressure hydraulic equipment and systems. It offers a variety of services on construction technologies for new structures, as well as maintaining existing ones. It provides competent project design, consultancy on methods of work, supply of materials and special equipment for projects.

**\* How did Covid-19 affect your company during the past two years?**

- Our company has not been affected by Covid-19 because we are involved in large projects around the world; therefore we didn't stop and we continued working for the last one and a half year.

## Shanavas Abdul Khader (Marketing Director - E - MESH, Dubai UAE):

**We strive to positively impact the lives of our ventures and create awareness on innovative expanded metal mesh in the construction**

E-MESH Metal Manufacturing LLC, Dubai provides weaves spectacular dreams in Steel and Aluminium. It combines modern numerical control with the state of art machines to achieve high quality production capacity. It has all kind of metal fabrication and cutting services. It can virtually cut any kind of material with the machines that are equipped with. Shanavas Abdul Khader, Marketing Director at E-MESH was among the prominent people who participated in Big 5 held in Dubai. Al Bayan Magazine met Mr. Abdel Kader on the sidelines of the event and conducted an interview with him in which he gave us an idea about how they surpassed the Covid-19 period, the characteristics that differentiate E-MESH from other similar companies as well as their future plans. Below is the Q & A.



**\* How did you surpass the Covid-19 period and how did it affect your business?**  
- Actually, we had a project in Sharjah & Dubai when Covid-19 occurred suddenly and we had our people working there so we faced a big problem not being able to be on site but we focused on our online marketing and website and our staff started working remotely from home.

**\* What differentiate you from other similar companies?**  
-Being Dubai's most trusted Facade Cladding manufacturer for Expanded mesh and Mashrabiya pattern, perforated panels with impeccable heridity, E-Mesh has tiled an innovative and sustainable way for crafting quality cladding commodities across the globe, catering the ideas of manufacture, supply, metal fabrications with state-of-the-art machinery and technology that adheres the most eminent standards. We restructure the concept of steel and aluminum into a better level and also serve countries in various project sectors including construction, filtration, automotive, aerospace, architecture, agriculture, acoustics, manufacturing and engineering. Moreover, we strive to positively impact the lives of our ventures, customers, employees, the communities and associates as well as wiping out stereotype concepts while placing the steel in constructing a field and give awareness on innovative expanded metal mesh in the construction. In addition, our process involves slitting and stretching the material to create holes rather than punching it out. This provides immediate cost savings, especially when compared to other metal processing methods, such as perforation, which results in the wasted raw material. Our products is available in a wide array of colors, materials, and designs, and can be used to stunning effect.

**\* What will be your plans for 2022?**  
- We are planning to expand our operations further in the GCC, African region and Europe, We strive to deliver products from UAE to Europe less than their price and more sustainability. Also, we are planning to open a factory in Saudi Arabia and start our business there.

## Sai Sravani Mallela (Marketing Manager - Dolphin):

**Covid-19 did not affect our business and we plan to increase our production facility during 2022**

Sai Sravani Mallela, Marketing Manager at Dolphin (World Class Chemicals) is a marketing professional with an expertise in designing and delivering marketing programs. She is responsible for analyzing the potential of marketing plans of products and making reports based on updates on market trends, competition, new product penetrations and pricing. Mallela was among the prominent people who participated in Big 5 exhibition held in Dubai and Al Bayan Magazine had the opportunity to meet her on the sidelines of the event and conduct the following interview with her.



من اليمين: SAI SRAVANI ومحمود سليمان

**\* How did Covid-19 affect your business?**  
- For Dolphin, Covid-19 did not affect anything because in Covid scenario we did not see any degrowth in our sales but we have seen a lot of growth in our sales and opportunities coming from countries like Maldives & Sri Lanka because of the closure of China and India and we've got here a lot of nearby Asian countries which belong to the businesses of China and India and we closed a lot of deals with Maldives, we created new customers in Sri Lanka and we have opened businesses with Netherlands & Spain. Thus, we have seen a lot of improvement in our business and all of it was positive. We did not do any kind of work out with regards to human resources, all our employees were paid on time and we did new hiring in our R & D and quality departments because of new products coming in. We have taken our automotive care into full-fledged solution. We are right now moving towards having the distributor in the region.

**\* What will be your new plans in 2022?**  
- Our company has been bought by a company from Belgium called Sidal. They are the primary owners but nothing changed for Al Muqarram Group, we are keeping our brand separate. We are just aiming at increasing the revenues by 4.5 to 5 percent on our sales and we are awaiting the results for Q4 of this year. We are planning to increase our production facility. We have bought two new warehouses and the plan is to have a technologically improved production facility, we already have a lot of technology in our factory but we are planning to bring in more from the European manufacturer.

**\* What differentiate your from other similar companies?**  
- In the UAE, we do not have many manufacturers of the chemicals that we provide such as the sealants, adhesives and aerosol sprays. We just have two or three who are manufacturing in the UAE and who have got full-fledged facilities like warehouses and production units. The other supplies are importing or either gets manufactured through a primary contact. We are very proud to be manufacturing in the UAE and our huge export is there in Egypt and Saudi Arabia, they are our biggest market. We focus on quality & we do not compromise on it.

## Cristina Perez Domper (Intertek):

**Our global approach & market access is what differentiate us and we want to penetrate the Saudi market during 2022**

With an MSc. in Structural Engineering and a degree in Civil Engineering, Cristina Perez Domper works as a Regional Operations Manager Product Testing and Certification Building & Construction at Intertek. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the Big 5 exhibition, Domper talked about the effect of Covid-19 on their business and the features that differentiate Intertek from other similar companies. Following is an extract from the interview.

**\* How did the Covid-19 period affect your business and how did you surpass this situation?**  
- We are in the quality assurance industry so we work with a lot of manufacturers that supply products to the sites, they had issues with supply because some of the sites stopped and that caused some problem to them. We have been able to support them throughout this process, we had to go on their sites and make sure things are done properly, it had to adapt to remote operations. That has helped them a lot as well and now it seems that the industry is coming out of it, we are seeing a lot more movement, new projects are coming & a lot more testing. We have learned so much from Covid-19 and we had to adapt.

**\* What differs your products and services from other similar companies?**  
- We are a service provider so we are in the safety, assurance and testing industry. We are a global company with 45 thousand employees globally. Usually our customers are big companies that have global presence and want the support that our global presence can provide them. So no matter where they manufacture and where they want to sell, we have a team of experts to help them get there. That is the global approach and market access that differentiate us.

**\* What are your plans for 2022?**  
- For 2022, we want to go to Saudi Arabia and educate the Saudi market about the Saudi building code and fire code in order to implement them properly and use our expertise to make it better there.





## عمرو دياب يحي حفل إطلاق مشروع "White 14" لشركة أم بي جي للتطوير العقاري



د. عمرو العدل



د. محمود العدل

د. محمود العدل (رئيس الشركة):

**شكراً لفخامة الرئيس السيسي  
الذي لا ينام ليجعل مصر  
منارة للعالم بأثره**

السكنية وحل جزءاً من حالة الاختناق والتكدس التي نعيشها وتوفير فرص عمل للشباب لافتاً إلى أن الخطة ركزت على التوسع بشكل متوازي بعدد من المحافظات بدأتها الدولة ممثلة في الرئيس عبدالفتاح السيسي بالإعلان عن مشروع العاصمة الإدارية الجديدة واعلانها أول مدينة ذكية عالمية على أرض مصر موضحة أنه لم يكن مجرد مخطط لمدينة واحدة بل إعادة رسم وتخطيط واستغلال لكل محاور مصر من خلال إنشاء أقوى وأكبر شبكة طرق شهدتها مصر على الإطلاق وهذا ما جعل الدولة المصرية الآن من أكثر الدول بالمنطقة جذبا للاستثمار.

**مشروع "White 14" ثالث مشروعات الشركة بالعاصمة الإدارية ويقدم قيمة مضافة للقطاع العقاري**

واضاف د. العدل في كلمته خلال الحفل إن الشركة أطلقت مشروعها الثالث في العاصمة الإدارية الجديدة، بعدما لمست تطوراً كبيراً في تنفيذ العاصمة الإدارية الجديدة سواء في حجم الأعمال المنفذة أو التكنولوجيا الحديثة، بالإضافة إلى نجاح مشروع الشركة (بوكا وريفير جرين) مؤكداً أننا نستهدف من مشروع White 14 تحقيق قيمة مضافة للقطاع العقاري بصفة عامة والعاصمة الإدارية على الأخص بإنشاء برج متعدد الاستخدامات بتصميم وخدمات مميزة يحقق ما يتمناه أصحاب الشركات والراغبين في الاستثمار بوحدة تجارية.

أحيا الميجا ستار عمرو دياب، حفلاً غنائياً فوق العادة، بمناسبة إطلاق مشروع White 14 لشركة أم بي جي للتطوير العقاري في العاصمة الإدارية الجديدة، وذلك بعدما لاقى المشروع الجديد نجاحاً منقطع النظير منذ الإعلان عنه، للثقة في تاريخ الشركة في تسليم المشروعات في ميعادها بأعلى جودة وخدمات ما بعد البيع من ناحية، والموقع والتصميم الرائع الذي ينفرد به المشروع من ناحية أخرى

وقال الدكتور محمود العدل، رئيس مجلس إدارة الشركة إن الفضل في ما تعيشه مصر الآن من نهضة على كافة المستويات العمرانية والاجتماعية والسياسية يعود للرئيس عبدالفتاح السيسي الذي لا ينام ليجعل مصر منارة للعالم بأثره والذي اخذ على عاتقه مسؤولية عظيمة في بناء مصر جديدة بفكر عالمي لتعيش مصر حالة من الرخاء والتنمية لم تشهدها من قبل موجهها الشكر له على هذا المخطط العالمي لمصر والذي سينقلها نقلة حضارية غير مسبوقة من مجال البناء والتشييد وكافة القطاعات الاقتصادية مشيراً أن قدرة القيادة السياسية على خلق مجتمعات عمرانية ذكية فاقت حجم إنجازات مصر على مدى ٦٠ عاما ماضية من خلال إنشاء نحو ١٤ مدينة عمرانية ذكية مستدامة على أرض مصر تضاعف مساحة الرقعة المعمورة التي تصل إلى ٧٪ فقط من مساحة مصر الكلية مما يساعد في استيعاب الزيادة





## 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



## البنك الدولي يكذب: لبنان أكثر فساداً من نيكاراغوا وزيمبابواي

### ليعلنوا الأسماء أو يصمتوا



وكاننا نحتاج إلى تقرير من البنك الدولي لنعلم أن لبنان أكثر فساداً من نيكاراغوا أو زيمبابواي أو على رأس لائحة الدول الفاسدة. من أين يأتي البنك الدولي بمعلوماته وما هي مصادره؟! فلو هم صادقين لذكروا أين الفساد ومن هم وراءه وليفضحونهم ويرسلوا أسماءهم إلى الإنتربول والجهات المسؤولة أو ليخففوا تقاريرهم الابتزازية كونهم متساويين مع المسؤولين لدينا فساداً.

## وزير الإقتصاد الجديد يسعى لإنشاء محكمة خاصة لحماية المستهلك

### نعم لحماية المستهلك ... لكن من وزراء غير كفؤين أو فاسدين أولاً

يسعى وزير الإقتصاد أمين سلام إلى إنشاء محكمة خاصة لحماية المستهلك. ألا يعلم سلام أن زملاءه السابقين من بينهم راوول نعمه هم من سمحوا لكل تاجر بأن يدوس فوق الوزارة ومسؤوليها ضارباً بعرض الحائط بكل قراراتهم؟! ألا يعلم أن زميله الفاشل أهدر ٨ مليارات دولار لدعم «الكاجو» والمواد غير الأساسية؟! ألا يعلم أن زميله المطرود من ٣ مصارف وتم مكافئته بالوزارة، كمعظم الوزراء والمسؤولين، سمح لمافيات الأفران برفع تعرفه ربطه الخبز إلى السعر الذي يبغونه وتخفيض وزنها وسمح للتجار بإخفاء منتجاتهم والإستفادة من سعرها المدعوم ومن ثم رفع سعرها وبيعها في السوق السوداء؟! فحسباً لو يبدأ سلام بالفاسدين في وزارته وباقي الوزارات لأنه بالطبع غير قادر على مافيات الخارج.



أمين سلام

## التحقيق مع وزير خارجية أكبر دولة في العالم لحصوله على زجاجة ويسكي

### في لبنان ممنوع التحقيق مع أي مسؤول ولو اشتروه بساعات أو سيارات أو قصور

تبحث وزارة خارجية الولايات المتحدة عن زجاجة «ويسكي» أهدتها الحكومة اليابانية للوزير السابق مايك بومبيو، مع الإشارة إلى أن المسؤولين يحق لهم الإحتفاظ بهدايا دون ٣٩٠ دولاراً. محامي بومبيو قال أن موكله لا يتذكر حصوله على الزجاجة ولا يعلم بما حدث لها. المهم في الموضوع أن المسؤولين في لبنان الذين دخلوا السلك السياسي أو الإداري أو القضائي أو ... ما زالوا يملكون القصور والسيارات الذين ارتشوا بها وهي مسجلة بإسمهم والكل يعلم بها إنما ممنوع مساءلتهم.



مايك بومبيو

## في ظل غياب الدولة

### المواطنون يسيرون أمورهم

تعود اللبناني على تسهيل أمورهِ الحياتية لتسليمه مسبقاً أن لا مسؤول يهتم. ها هو اليوم يستعمل تاكسي الدراجات النارية و«التوك توك» (لعدم وجود وسائل نقل) لتنقله مما يغنيه عن دفع كلفة سيارات الأجرة المرتفعة.





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.



## BEIRUT DUTY FREE : سرقة على المفوض

ثمن علبة HEATS في المطار ٣٤٥ الف ل.ل. بسعر علبتين خارجه



Spinneys	
Ashrafieh Branch Vat No. : 7130-601 RCB 70622	
How did we serve you? Call 1521 customer.service@spinneys-lebanon.com www.spinneyslebanon.com	
STAY SAFE	
Slip: 00000P211000131620	Trans: 175119
Staff: A.Fares	Date: 03/10/21 11:14
Description	Amount
TOBACCO	
HEETS YELLOW SELECTION 2 x 172,500	345,000
Total LBP	USD228,86
Master Card LBP	-345,000
Number of Items:	20
* Indicates VAT Thank you for shopping at Spinneys Please keep your receipt for exchange	



من يمر في السوق الحرة في مطار بيروت BEIRUT DUTY FREE ويسأل عن الاسعار يعلم أنه يُسرق أقله مرتين من خارج السوق فأسعار الدخان والكحول وغيرها من المواد مُسَعَّرَة على دولار سعر السوق الموازي (١٨ او ١٩ الف ل.ل.) وكأننا لسنا بحرم

الدولة اللبنانية بالإضافة الى سعر البضاعة المرتفعة جدا.

فمثلا إشتري شخص علبة HEATS من المطار بسعر ١٨ دولار أميركي اي نحو ٣٤٢ الف ل.ل. بينما سعرها في سوپرماركت سبينس وهو من المحلات غير النزيهة نفس المنتج بسعر ١٧٢,٥ الف ل.ل. اي يمكن ان تشتري علبتين بثمن علبة من المطار. البيان: سوف نخصص من الآن وصاعدا جداول في أسعار المنتجات في المطار وأسعارها في المحلات التجارية في لبنان او خارجه.

## مستشفى HOTEL DIEU يتقاضى فروقات مالية ضخمة والضمان الإجتماعي ينذر

رأى صندوق الضمان الإجتماعي في بيان له أنه ثبت أن مستشفى أوتيل ديو، وفق التقارير الصادرة عن مصلحة المراقبة الإدارية على المستشفيات، يتقاضى فروقات مالية ضخمة من المضمونين، ما يعد مخالفة صريحة للعقد المبرم مع الصندوق. الجدير نكره ان معظم المستشفيات من نفس عصابة اوتيل ديو.



## ١٨٠ دولار ارباح مافيات البنزين منها ٥٥ مليون أرباح خفية



كانت أرباح مستوردي المشتقات النفطية كبيرة قبل الأزمة. لكنها اليوم أصبحت خيالية. هذه التطورات تظهر بوضوح ابتداء من آذار ٢٠٢١ ولتأخذ استيراد البنزين نمودجا.

فالتقديرات تشير الى أن حجم الارباح الخفية في الفترة الممتدة بين مطلع آذار ونهاية أيلول بلغ ٥٥ مليون دولار تضاف فوقها أرباح نظامية منصوص عنها في جدول تركيب الاسعار بقيمة ٣٥ مليون دولار. أما الشركات المستوردة حققت ٩٠ مليون دولار أرباحا فعلية خلال سبعة أشهر من الدعم المترافق مع ارتفاع متواصل في سعر الصرف ومع تصاعد مستمر في تسعير دولار المحروقات. لم يخسر كارتيل المحروقات أي معركة بعد. كل الجولات السابقة الساعية الى تعديل في بنية جدول تركيب الاسعار باءت بالفشل. كان يفترض ان يأتي وزير إصلاح الى رأس وزارة الطاقة ليعيد النظر في بنية جدول تركيب الاسعار وبنود احتسابه. ففي السنوات الماضية كانت الأرباح مضمونة بنسبة ١٠٠٪. السوق مغلقة على عدد محدود من اللاعبين، ومخاطر سعر صرف الليرة مقابل الدولار تساوي صفرا، والتسعير من قبل الدولة يحابي المستوردين فعن اي مخاطر يتحدثون؟

## جشع مافيات الأفران لا حدود له

## يطالبون برفع ربطة الخبز ألف ل.ل. إضافية

بعد تساهل او تواطى وزارة الاقتصاد مع مافيات الأفران حيث سمحوا لهم برفع سعر ربطة الخبز وتخفيض وزنها مرارا خلال الاشهر الماضية.

ها هم يضربون من جديد ويطالبون بزيادة سعر الربطة الف ل.ل. إضافية، يقولون أنها للمطاحن والمحروقات (لعدم خفضها من أرباحهم) وكون معظم الوزراء اختيروا على استزلامهم لمرؤوسيهم فهم من دون أدنى شك يمكن الاستهزاء بهم بسهولة.

نأمل في حال وجود أي وزير «نافع» الاطلاع على الثروات التي حققها او يحققها أصحاب الأفران خاصة في ما يبيعونه غير ربطة الخبز.



رحمة محي الدين

@UGmIRiHmsDZrV3i

بدي افهم كيف بلد منهار ومفلس وعاساس ممنوع التوظيف لبعده ٥ سنوات بيتوظف فيه من يومين ٣٠ دكتور شيوعي مراقب ضمان بأمر من حمد حسن وزير الصحة وينيبني الدولة؟  
#دولةزعران



Your protection,  
our identity.

# BANKERS

**BANKERS ASSURANCE SAL**  
A member of the Nasco Insurance Group

Riad El-Solh Square, Asseily bldg,  
Beirut, Lebanon.  
T +961 1 962 700

[www.bankers-assurance.com](http://www.bankers-assurance.com)





## د. فادي الجميل تحدث عن أهمية الصناعة في تحقيق الأمن الاقتصادي



شاركت جمعية الصناعيين اللبنانيين في الندوة الوطنية التي نظمتها UNION OF MEDITERRANEAN CONFEDERATIONS OF ENTERPRISES حول الحوار الاجتماعي والتنمية المستدامة بالتعاون مع غرفة الزراعة والصناعة والتجارة في بيروت وجبل لبنان والتي اقيمت في فندق الريفييرا في بيروت وخصصت لاتحادات ارباب العمل.

وخلال المؤتمر القى **أحمد جابر**

كلمة رئيس جمعية الصناعيين الدكتور **فادي الجميل**: «لقد خسر لبنان حوالى ثلث الناتج المحلي خلال سنتين وتفاقت اعداد الهجرة والبطالة ونسب الفقر وعانى من شح في السيولة وانهيار لليرة امام الدولار وتآكل مريع للقدره الشرائية وارتفاع حاد في الاسعار والتضخم المفرط وانخفاض في الانتاجية وتراجع القدرة التنافسية فهو يعاني من خمسة ازمات مترابطة: عجز في ميزان المدفوعات، عجز في الموازنة العامة، ازمة في القطاع المصرفي، ازمة في سعر الصرف، وازمة طاقة».

ورأى ان أهمية القطاع الصناعي تتجلى في:

- مشاركته الفعالة في تحقيق النمو الاقتصادي.
  - قدرته على اعادة التوازن لميزان المدفوعات عبر تعزيز سعر صرف العملة الوطنية.
  - القدرة على خلق فرص عمل جديدة.
  - رفع مستوى الاكتفاء الذاتي.
  - تحقيق الأمن الغذائي من خلال الصناعة الغذائية.
- لذا على الدولة ان تولي القطاع الصناعي اهتماما عبر رسم سياسات صناعية واضحة واجراءات فعالة تحقق الاهداف المنشودة وتساهم في تحقيق الأمن الاقتصادي.



سهى عطا الله

## LIBAN PACK تتحدى الصعوبات

على الرغم من الظروف الصعبة التي تمر بها منطقتنا بشكل عام بسبب جائحة «كورونا»، والازمة اللبنانية بشكل خاص استطاع المركز اللبناني للتغليف LIBAN PACK تحدي الصعوبات ونجح في تنظيم مسابقة ARAB STUDENT STARPACK 2021. وهدفت المسابقة الى تعزيز الابداع والابتكار في

الصناعة والتغليف بشكل خاص وقد تضمنت اربع

فئات: فئة التصميم المرئي للتغليف وفئة التصميم الهيكلي للتغليف وفئة تغليف في سلامة الغذاء وفئة النفايات الذكية. ولكن نظرا للظروف لم تقم حفلا لتوزيع الجوائز كالعادة بل كان مقتصر على اعلان النتائج عبر صفحاتها على وسائل التواصل الاجتماعي وارسال شهادات تقدير للطلاب الفائزين.

وسجلت **سهى عطا الله** المديرية التنفيذية لليبان باك ونائب رئيس منظمة التغليف العالمية WPO فيديو عرض على مواقع التواصل الاجتماعي للمركز اللبناني للتغليف عبرت من خلاله عن فرحها بسبب الاستمرار بالمسابقة وتحدي الصعوبات، وقالت يعز عليها عدم اقامة حفل لتوزيع الجوائز كما جرت العادة كل عام ولكنها تشكرت الطلاب والاساتذة على مشاركتهم في المسابقة وعلى ابداعهم وتقديم حلول وتصاميم ترفع القدرة التنافسية لمنتجاتهم الوطنية.

## لبعا تجهز أنظمة طاقة شمسية مجانية للعائلات الأكثر حاجة



فادي رومانوس

رئيس بلدية لبعا

٢٤ / ٢٤ ساعة كهرباء شبه مجانية في لبعا ابتداء من ١٠ / ١٠ / ٢٠٢١ لأول منزل ضمن مشروع تجهيز بأنظمة الطاقة الشمسية الكهربائية للعائلات الأكثر حاجة الذي أعلن عنه رئيس بلدية لبعا **فادي رومانوس**.

في خطوة سباقية تم تغطية جزء من الكلفة بقيمة ٣٠٠٠ دولار عبر هبة من مغترب لبعاعي الذي ترك خيار المنزل المستفيد لرئيس

البلدية. وبدوره قدّم **فادي رومانوس** الكلفة المتبقية بقيمة ١٥٠٠ دولار، كما شارك صاحب المنزل المستفيد **الياس محفوظ** بكلفة التركيب. بلدية لبعا تشكر جميع المغتربين الذين يؤدون تغطية جزء من كلفة التجهيز للمنزل الذي يختارونه ويمكنهم الإتصال برئيس البلدية مباشرة أو على رقم **نادر نصار** 961 71 133007+.

## تكريم وتقدير لبناني عراقي لشركة UR



نالت شركة أور الدولية للتأمين UR بشخص رئيسها التنفيذي **يحيى الحلواني** درعا تقديريا من شركة نوفلتي خلال مؤتمر الاعمال العراقي اللبناني قدمه وزير الصناعة **جورج بوشكيان** ورئيس غرفة التجارة والصناعة في بيروت **محمد شقير** ونائب رئيس مجلس ادارة غرفة التجارة في بغداد **رعد بريج**.



**Allianz** 



Worldwide Olympic and Paralympic  
Insurance Partner

# Aiming for excellence regardless!

Allianz, Worldwide Insurance Partner of the Olympic & Paralympic Movements, believes the world is a better place when people have the courage to leave differences behind and stand together to achieve better outcomes for themselves and for the societies, they live in.







## تعاضد القضاة الشرفاء مطلوب بوجه «سفلاء» الدولة

المطلوب لإنقاذ الدولة من سفلاءها تعاضد قضاة شرفاء لمواجهة المسؤولين الفاسدين والمجرمين. وقد نكون بداية الطريق مع القاضي طارق البيطار في استدعاءه كبار المسؤولين والقاضي نسيب إيليا الذي رفض طلبات مسؤولين قد يكونوا متورطين لكف يد زميله في تحقيقاته حول إنفجار المرفأ.

كم سينتظر بقية القضاة ليثوروا على العدالة المفقودة!؟

## وزارة الطاقة والإقتصاد تنحاز المصلحة أصحاب المولدات على حساب المواطنين



أعلنت وزارة الطاقة سعر تعرفه المولدات الكهربائية لشهر أيلول مع تأمين هامش ربح جيد لأصحاب المولدات وذلك بالتنسيق مع وزارة الإقتصاد. هنيئاً للشعب بهؤلاء القيميين على مصالح الشعب.

## كركي: التقاس في دفع المستحقات لصندوق الضمان يؤدي حتماً إلى كارثة صحية



أكد المدير العام للصندوق الوطني للضمان الإجتماعي الدكتور محمد كركي في تصريح صحافي أن تقاس الدولة في دفع مستحقاتها للصندوق سيؤدي حتماً إلى كارثة صحية حقيقية، خصوصاً أن هذه المؤسسة الوطنية تؤمن تغطية صحية لثلث الشعب اللبناني، وأن إيجاد الحلول والعمل بها بات أمراً ملحاً وطارئاً. لأن المواطن بات يتحمل فروقات مالية كبيرة، أوصلت به حد بيع منزله أو أرضه لتسديد فاتورته الإستشفائية أو الدوائية.

## ارتفاع إيرادات سوليدير ٤٠٪

### انما خسائرها ارتفعت ٦٨٪!!!

بلغت إيرادات سوليدير SOLIDERE من بيع الاراضي والعقارات والخدمات المقدمة ٤١٢,٢ مليون دولار أميركية خلال العام ٢٠٢٠ بارتفاع نسبته ٣٩,٥٤٪ من العام ٢٠١٩.

انما المستغرب تكبد الشركة خسائر بنحو ١٥,٩١ مليون دولار أميركي خلال العام ٢٠٢٠ مقابل أرباح بلغت ٤٨,٩٧ مليون دولار خلال العام ٢٠١٩ التي كانت إيراداتها أقل من العام ٢٠٢٠ (٢٩٥ مليون دولار) حسب ما ذكرنا أعلاه.

جدير بالذكر ان المدير العام للشركة هو زياد أبو حمزه.

## «غولدمان ساكس»: دائنو لبنان قد يفقدون ٧٥٪ من قيمة مستحقاتهم

كشف بنك «غولدمان ساكس» أن «المستثمرين في السندات اللبنانية قد يفقدون ٧٥٪ من قيمة استثماراتهم فيها إذا سوت الحكومة الجديدة خسائر النظام المالي، وبدأت في تنفيذ إصلاحات ذات مصادقية. وفتحت الباب أمام الحصول على تمويل من صندوق النقد الدولي».

وأشار البنك في تقرير حديث له إلى ان توقعاته تقوم على افتراضات من بينها تحسين قيمة العملة اللبنانية لتصل إلى ٨٠٠٠ ليرة مقابل الدولار في الأجل المتوسط من ١٤٥٠٠ ليرة للدولار في السوق الموازية حالياً، بالإضافة إلى أسعار فائدة سلبية أو منخفضة على الدين العام، ومعدلات معينة للنمو الإقتصادي، وتعديل رصيد المالية العامة.

وأكد «غولدمان ساكس» إنه «في ضوء هذه الافتراضات والقيود نصل إلى خفض تقديري في القيمة الإسمية للسندات الحالية يبلغ ٧٥٪، لافتاً إلى أن تسوية الخسائر في النظام المالي سيكون أول تحدٍ تواجهه الحكومة، وقدّر أن الإلتزامات بالعملة الأجنبية في القطاع المصرفي تبلغ ٧٠ مليار دولار مقابل ١٣ مليار دولار احتياطيات قابلة للإستخدام لدى المصرف المركزي».

## Fresh Express displays largest pumpkin in the UAE

Fresh Express, one of the leading food and non-alcoholic beverage distributors in the premium food and hospitality business in the Gulf Region, has gotten the largest harvest of Pumpkins from Europe at their warehouse. These world record holding pumpkins can be found exclusively at Fresh Express, and will be featured at some of the most prestigious restaurants in the country, especially that the company works with the best hotels, restaurants, cafes and supermarkets in the country and is committed to supply the finest quality gourmet products and offers consistent service to all customers. People can shop their own selection of premium foods and beverages, with delicious fresh signature platters through the E-store of the company (Freshexpressonline.com). It is worth mentioning that Fresh Express was founded by Costas Vouyoukas and his sons John and Girard in 1993 and today it has a team of over 500 highly skilled and dedicated people from diverse nationalities.





**LIA** insurance sal

**We believe in tomorrow**



**Tailor made insurance solutions**

Cité Dora 1 bldg, Dora, Lebanon  
Tel: +961 1 255 640 - Fax: +961 1 255 659 - [contactus@lialebanon.com](mailto:contactus@lialebanon.com)  
[www.lialebanon.com](http://www.lialebanon.com)



## استرداد مليار دولار لضحايا احتيال ستانفورد و ١٨ مليار لضحايا مادوف

## في لبنان اللصوص محميين سياسياً وقضائياً



ألن ستانفورد

أشار الحارس القضائي لمجموعة ستانفورد STANFORD المالية رالف جانفي RALPH JANVEY المعين من قبل المحكمة أنه تمكّن من إسترداد أكثر من مليار دولار لضحايا ألن ستانفورد صاحب مخطط بونزي PONZI، وهو ثاني أكبر مبلغ من حيث القيمة المالية (بعد سرقة أموال مودعي المصارف اللبنانية) بخلاف عملية الإحتيال التي إرتكبها برنارد مادوف.

ويتوقع جانفي توزيع الأموال من التسوية في الربع الأول من عام ٢٠٢٢. حيث تلقى موافقة المحكمة لتوزيع حوالي ٥٥٠ مليون دولار، وكان قد وزع ٤٤٣ مليون دولار.

ويقضي ستانفورد، البالغ من العمر ٧١ عاماً، عقوبة بالسجن لمدة ١١٠ سنوات بعد إدانته في عام ٢٠١٢ لإدارة مخطط بونزي بقيمة ٧,٢ مليار دولار والذي أثر على ما يقرب من ١٨ ألف مستثمر سابق.

وقال المدعون إن ستانفورد باع شهادات إيداع مزورة ذات عائد مرتفع من خلال بنك ستانفورد الدولي ومقره أنتيغوا، واستخدم أموال المستثمرين للقيام بإستثمارات محفوفة بالمخاطر وتمويل أسلوب حياة مترفة. واستمر الإحتيال حوالي عقدين، وتم الكشف عنه في فبراير ٢٠٠٩.

عملية الاسترداد استمرت ٧ سنوات حيث ان اموال ستانفورد في البنك لم تكن تتجاوز ٦٣ مليون دولار بينما من المفترض كانت ان تكون ٧ مليارات دولار.

ويرافع جانفي أيضاً عن استئناف ضد حكم بقيمة ١٢٥ مليون دولار فاز به ضد الملياردير كولورادو غاري ماغنس. كما أنه يعمل مع لجنة المستثمرين الرسمية في ستانفورد في دعوى قضائية بقيمة ٤ مليارات دولار ضد خمسة بنوك سابقة في ستانفورد بما في ذلك HSBC و Societe Generale و TD Bank.

مع الإشارة إلى أنه تم استرداد حتى على أكثر من ١٨ مليار دولار لضحايا مخطط مادوف.

أما لصوص لبنان فلا يزالوا يمرحون ويجولون العالم «بشنط» مليئة بالاموال بحماية سياسية قضائية.

## اعتذار من رئيس دويتشه بنك بعد انتقادات في مذكرة سحبها البنك



كريستيان زيفينغ

DEUTSCHE BANK

اعتذر كريستيان زيفينغ الرئيس التنفيذي لدويتشه بنك DEUTSCHE BANK لوزارة المالية الألمانية ولأكبر جهة تنظيمية في البلاد عن انتقادات شديدة اللجة وجهها أحد محللي الأبحاث لدى البنك، محاولاً بذلك تفادي توترات مع اثنين من أهم الأطراف قبل الانتخابات المقررة هذا الشهر.

وكان المحلل، جان شيلدباخ انتقد في مذكرة بحثية تتناول احتياجات المانيا لتصبح مركزاً مالياً، ضعف مؤهلات الجهة التنظيمية، وكذلك نظام التقاعد الفاشل المدعوم من الحكومة.

وكان القطاع المالي الألماني قد تخلف عن نظرائه على الصعيد الدولي على مدى العقد الماضي نتيجة القواعد التنظيمية الأكثر صرامة في عهد ميركل، التي أثرت على العائدات، وكذلك فشل خطط النمو

الصارمة التي أثقلت كاهل البنوك الكبرى بتكلفة قانونية مرتفعة. حيث دافعت ميركل عن اللوائح التنظيمية التي دفعت المؤسسات الى التراجع عن المخاطر والتركيز على عمل الاقراض الأساسي، لكنها فشلت في

انشاء سوق واحد فعال للخدمات المصرفية كان من شأنه ان يسهل على البنوك الاستثمارية الاوروبية التنافس مع وول ستريت.

سلط ملخص التقرير، الذي ارسله البنك قبل حذفه وإلغاء رابط المذكرة الكاملة، الضوء على المجالات التالية التي تحتاج الى الاصلاح:

- قصور في ثقافة ومؤهلات الجهات التنظيمية بعد سلسلة فضائح.

- انقسام السوق المصرفي بين البنوك الادخارية والتعاونية التجارية ما يمنع الاندماج ويمنح البنوك الأجنبية ميزة تنافسية.

- فرض ضرائب على أرباح شركات الاستثمار أعلى من المتوسط الدولي.

## بنك جي بي مورغان JPMorgan يشتري حوالي ٧٥٪ من أعمال مدفوعات فولكس فاجن

أبرم بنك جي بي مورغان JPMorgan صفقة لشراء حصة وازنة في أعمال مدفوعات عملاق السيارات الألماني فولكس فاجن VW قبل طرح مخطط لتقنية داخل السيارة تتيح للسائقين إجراء عمليات الدفع تلقائياً.

وأوضح العملاق المصرفي الأميركي أن الصفقة ستساعده على توسيع قدراته في الدفع الرقمي ودخول صناعة السيارات لأول مرة.

بدوره وافق البنك على شراء ما يقرب من ٧٥٪ من شركة Volkswagen Payments مقابل مبلغ لم يكشف عنه، رهناً بالموافقات التنظيمية، مؤكداً

أنه مع مرور الوقت يخطط مع فولكس فاجن لتطوير منصة فولكس فاجن لخدمة الأسواق خارج قطاع السيارات.

وقال جيه بي مورغان إنه يخطط للإستثمار في أعمال المدفوعات وإعادة تسميتها وتوسيع مدفوعاتها التي تركز على التنقل لتشمل صناعات أخرى.

من جهته أشار شاروخ موبينان رئيس مدفوعات الجملة في جيه بي مورغان في أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا أنه «من أسرع المنصات نمواً سوق السيارات المتصل حيث تعمل السيارة كمحفظة لشراء السلع أو الخدمات أو الإشتراكات».

يذكر أن مبيعات ذراع الخدمات المالية لـ VW بلغت ٢٦,٨ مليار دولار خلال ٢٠٢١.





## 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://deutschewealth.com/150years)





## سنغافورة تطلق منصة لمحاربة العمليات المصرفية المشبوهة



أعلنت سلطة النقد في سنغافورة (MAS)، التي تنظم أحد أكثر المراكز المالية موثوقة وأماناً، أنها ستطلق منصة لتبادل البيانات والمعلومات، بإسم Cosmic، لمنع غسيل الأموال وتمويل الإرهاب.

وتم إنشاء منصة Cosmic من قبل MAS وستة بنوك تجارية كبرى في سنغافورة هي DBS و OCBC و UOB و Standard Chartered و Citibank و HSBC.

كما ستواصل البنوك الستة المشاركة في تطوير المنصة مع MAS، وستستخدمها حصراً حتى يتم طرحها في عام ٢٠٢٣ جنباً إلى جنب مع إطار تنظيمي الذي سيتطلب إجراء بعض التغييرات التشريعية المتعلقة بالسرية بين البنوك وعملائها.

وتخطط MAS لتوسيع تغطية Cosmic تدريجياً لتشمل المزيد من المؤسسات المالية وجعل بعض جوانب المشاركة إلزامية.

وستركز Cosmic في البداية على ثلاثة مخاطر رئيسية للجرائم المالية في الخدمات المصرفية التجارية - إساءة استخدام الشركات الوهمية، وإساءة استخدام التمويل التجاري لأغراض غير مشروعة، وتمويل إنتشار الأسلحة النووية.

وقال البنك المركزي إن MAS ستتنص في التشريع على أن تبادل المعلومات من قبل المؤسسات المالية مسموح به فقط لغرض مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب وتمويل إنتشار الأسلحة النووية.

وفي المناسبة قالت **Loo Siew Yee**، مساعد المدير العام للسياسات والمدفوعات والجرائم المالية في MAS، إن Cosmic ستعزز بشكل كبير قدرة المؤسسات المالية على إكتشاف وكبح الأنشطة المشبوهة، مع تقليل التأثير على الجهات الفاعلة الشرعية.

وقالت MAS إن Cosmic، ستساعد المؤسسات المالية في تحذير بعضها البعض بشأن النشاط غير المعتاد في حسابات العملاء - وهو تحدٍ شائع يواجهونه في معظم الولايات القضائية، مؤكدة أن «كثيراً ما يتم إستغلال هذه الفجوة من قبل المجرمين الماليين لإجراء معاملات غير مشروعة من خلال شبكة من الكيانات التي لديها حسابات في مؤسسات مالية مختلفة، وبالتالي من خلال مشاركة بيانات ومعلومات الحسابات المشبوهة في المقام الأول على منصة مشتركة، سترسل إشارات التحذير بسرعة عبر الشبكة لمنع البنوك الأخرى من إستخدامها في جرائم مالية».

## ضربة جديدة لمصرف Wells Fargo

### قرار قضائي يسمح للمساهمين الإدعاء عليه بخداعهم



رفض قاض فيدرالي محاولة Wells Fargo تجنب دعوى قضائية تزعم أنها خدعت المساهمين بشأن قدرتها على التعافي من سلسلة الفضائح التي طالبتها بشأن معاملتها للعملاء على مدار خمس سنوات.

ويعمل رابع أكبر بنك أميركي منذ عام ٢٠١٨ بموجب أوامر من مجلس الإحتياطي الفيدرالي واثنين من المنظمين الماليين على تحسين الحوكمة والرقابة، مع تقييد الإحتياطي الفيدرالي أيضاً لأصوله.

وقال المساهمون إن مسؤولي البنك زعموا زوراً في مقابلات تلفزيونية ومكالمات مع محللين وشهادات في الكونجرس أن البنك كان يصلح طرقة، في حين اعتبر المنظمون أن تقدمه «ضعيف» و «غير مقبول».

وأشار قاضي المحكمة جريجوري وودز إلى أن المساهمين زعموا بشكل مقبول أن بعض التصريحات الصادرة عن مختلف مسؤولي البنك، بما في ذلك الرئيس التنفيذي السابق تيم سلون، كانت «خاطئة أو

مضللة عن عمد أو عن إهمال».

ووفقاً للمساهمين، خسر Wells Fargo ومقره سان فرانسيسكو أكثر من ٥٤ مليار دولار من القيمة السوقية حيث تم الكشف عن الحقيقة تدريجياً على مدار عامين. ودفعت الفضائح شركة Berkshire Hathaway التي يرأسها وارن بافيت للتخلي عن ما يقارب ١٠٪ من حصتها في البنك.

وقال **ويلز فارغو** في بيان: «سنواصل الدفاع بقوة عن الدعاوى القضائية ونعارض بشدة الإدعاءات».

ويمثل القرار إنتكاسة لإنتعاش Wells Fargo لا سيما أنه فتح حوالي ٣,٥ مليون حساب دون إذن العملاء، وفرض على مئات الآلاف من المقترضين رسوم تأمين على السيارات لم يكونوا بحاجة إليها. ودفع Wells Fargo أكثر من ٥ مليارات دولار كغرامات،

وكتب **وودز**: «إستناداً إلى الحقائق على الأرض، كان سلون يعلم، أو الأهم من ذلك، كان يجب أن يعرف أنه كان يحرف الحقائق المادية المتعلقة بالشركة». وعبر محامي المساهمين **ستيفن تول** عن سروره لأن بإمكانهم رفع دعوى قضائية بشأن الغالبية العظمى من البيانات المزعومة.

## نيجيريا: إطلاق عملة رقمية تابعة للبنك المركزي



قال محافظ البنك المركزي النيجيري **غودوين إميغويل** إن البنك سيطلق عملته الرقمية الخاصة به «إي نايرا».

وذكر **إميغويل** في مؤتمر صحفي أن هذا القرار سيجعل نيجيريا واحدة من أولى الدول في افريقيا والعالم في تبني رقمنة عملتها الوطنية.

وأوضح **إميغويل** أن عملة «إي نايرا» ستعمل كمحفظة يمكن للعملاء من خلالها الاحتفاظ بأموال موجودة في حساباتهم المصرفية، ما سيعمل على تسريع الشمول المالي وجعل التحويلات أرخص وأسرع.

بيان الوضع المالي المعد للنشر

(القيم بمليين ل.ل.)		III-خارج الميزانية (تابع)	
كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١	كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١
٣,٣٨٠	-	عمليات بالعملة الأجنبية	
١,٦٩٣	-	- عملات اجنبية للاستلام	
١,٦٨٧	-	- عملات اجنبية للتسليم	
		تعهدات على الأدوات المالية لأجل	
		تعهدات أخرى	
٤٨,٦٧٧	٥٠,٧١٥	مطالبات ناتجة عن نزاعات قضائية	
		حسابات الائتمان	
		- خاضعة لتعليمات محدّدة	
		- خاضعة لتوطيئات استثنائية	
٨٤٢	٦٩٤	موجودات حسابات إدارة الأموال	
		هبات الاستثمار الجماعي	
		الأدوات والمنتجات المالية المرتبطة بمؤشرات ومشتقات مالية	
		تعهدات مشكوك بتفيدها	
٣٢,٨٨٤	٣٢,٨٧١	ديون الزبائن الرديئة المنقولة للذكر إلى خارج الميزانية	

بيان الدخل المدقّق المعدّ للنشر

(القيم بمليين ل.ل.)		IV-بيان الدخل المعدّ للنشر	
كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١	كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١
١١٥,٥٢٤	٧٢,٣٨٩	الفوائد والإيرادات المشابهة (صافي الضريبة)	
٣١,٠٨٣	١٢,٧٨٨	الفوائد والأعباء المشابهة	
٨٤,٤٥١	٥٨,٦٠١	صافي الإيرادات من الفوائد	
١٢,٥٩٥	٢١,٦١٤	الإيرادات من العمولات	
١,٨١٧	٢,٤٢٦	الأعباء من العمولات	
١٠,٧٧٨	١٩,١٨٥	صافي الإيرادات من العمولات	
٢١٥	١,٣٣٨	صافي أرباح/خسائر عمليات الأدوات المالية المصنّفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر	
٤٤٨	١,٢١٩	منها: صافي أرباح/خسائر غير محققة	
٣٣٢	٨٠	منها: إيرادات/أعباء فائدة	
٢,٩٣٧	١,٥٨٤	صافي أرباح/خسائر الاستثمارات المالية	
٢,١٢٧	٢,٩٦٦	إيرادات تشغيلية أخرى	
١٠١,٠٥٨	٨١,١٢٨	مجموع الإيرادات التشغيلية	
٢٢,٦١٣	٥١,٢٣٣	خسائر الائتمان	
		منها: خسائر الائتمان العائدة لأدوات الدين المصنفة بالكلفة المغطاة	
		مؤونات تدني قيمة الأدوات والاستثمارات المالية الأخرى (شركات تابعة وزميلة)	
٧٨,٤٤٥	٢٩,٥٠٥	صافي الإيرادات التشغيلية	
٢٦,٣١٨	٢١,١٩٦	أعباء المستثمرين	
١٩,٨٣٥	٢٤,٢٣٥	مصاريف إدارية وأعباء تشغيلية أخرى	
٢,٤٢٥	١,٩١٥	مخضضات استهلاكات ومؤونات الأصول الثابتة المادية	
٤٧٩	٥٦١	إطفاء الأصول الثابتة غير المادية	
		مخضضات تدني قيمة الشهرة	
		أعباء تشغيلية أخرى	
٤٩,٠٦٧	٥٣,٠٠٧	مجموع الأعباء التشغيلية	
٢٩,٣٧٨	٢٣,٥٠٢	الأرباح التشغيلية	
		حسناً في نتائج مؤسسات مرتبطة وفقاً للحقوق الصافية	
		صافي أرباح أو (خسائر) بيع أو استبعاد الموجودات الأخرى	
٢٩,٣٧٨	٢٣,٥٠٢	النتائج قبل الضريبة	
٧,٧١١	٣,٤٩٥	الضريبة على الأرباح	
٢١,٦٦٧	٢٩,٩٩٧	النتيجة بعد الضريبة من النشاطات العادية	
		النتيجة بعد الضريبة للنشاطات المتوقّفة أو قيد التصفية	
٢١,٦٦٧	٢٩,٩٩٧	النتائج الصافية	
٢١,٦٦٧	٢٩,٩٩٧	النتائج الصافية - حصة الأقلية	
		النتائج الصافية - حصة المجموعة	
		حصة السهم العادي من الأرباح (EPS) (earnings per share)	
		حصة السهم العادي المخفض من الأرباح (Diluted EPS)	

البنك العربي ش.م.ع	
المدير العام التنفيذي: السيد نعمة إلياس صياغ	
مدير منطقة لبنان: السيد نديم غنطوس	
عدد فروع البنك العربي في لبنان: 9	
مفوضو المراقبة: إرنست أند يونغ	
مجلس الإدارة:	
الرئيس: السيد صبيح طاهر درويش المصري	
نائب الرئيس: السيد محمود بن زهدي ملجس	
الأعضاء:	
السادة وزارة مالية المملكة العربية السعودية يمثلها السيد هشام بن محمد عطار	
السادة المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي/الأردن يمثلها الدكتور حمزة أحمد خليفة جرادات	
السيد وهيب عبدالله وهيب تعاري	
السيد بسام وائل رشدي كنعان	
السيد عباس فاروق زعيتر	
السيد علاء عارف سعد البطيانية	
السيد سليمان حافظ سليمان المصري	
السيد أسامة رامز مكداشي	
السيد خالد صبيح المصري	

تواجد مجموعة البنك العربي:

الأردن، لبنان، فلسطين، الإمارات، قطر، البحرين، اليمن، مصر، المغرب، الجزائر، السودان، عُمان، السعودية، تونس، سورية، سويسرا، ألمانيا، بريطانيا، فرنسا، إيطاليا، أمريكا، سنغافورة، الصين، كوريا الجنوبية، أستراليا، تركيا، كازاخستان.

(القيم بمليين ل.ل.)		I-الموجودات	
كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١	كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١
٦٣٢,٢٩١	١,٣٠٢,٦٦٢	الصندوق ومؤسسات الإصدار	
٨٩,٨٤٢	٢٩,٩٤٦	الودائع لدى المصارف والمؤسسات المالية	
٨٦,٧٩٣	٦٠,٧٠٧	المركز الرئيسي، المؤسسة الأم، المصارف والمؤسسات المالية الشقيقة والتابعة	
		فروض للمصارف والمؤسسات المالية واتفقيات إعادة البيع	
		أصول مالية معطاة كضمانة	
		أدوات مشتقات مالية	
		أسهم وحصص بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر (FVTPL)	
٢,٦٦٨	١,٢٧١	أدوات دين وموجودات مالية أخرى بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر (FVTPL)	
		منها: صافي التسليفات والفروض المصنّفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر (FVTPL)	
٢٠,٩٧٢	١٤,٩٠٥	أسهم وحصص بالقيمة العادلة مقابل عناصر الدخل الشامل الأخرى (FVTOCI)	
٨٦٩,٥٦٦	٣٩١,٧٥٨	صافي التسليفات والفروض للزبائن بالكلفة المغطاة (١)	
٥,٥١٠		صافي التسليفات والفروض للجهات المقررة بالكلفة المغطاة	
٨٧,٠٣٤		المدنيون بموجب قبولات	
١١٨,٨٦٤	١٢١,٨٧٧	أدوات دين بالكلفة المغطاة	
		ححصص ومساهمات في الشركات التابعة والزميلة	
١٢,٦٣٧	١١,١٤٠	أصول مأخوذة استيفاء لديون	
١٠,٥٢٩	١٠,٢٢٢	أصول ثابتة مادية	
١,٠٧٣	١,٢٩٨	أصول ثابتة غير مادية	
		أصول غير متداولة برسم البيع	
٨,١٧١	٨,١٨٩	موجودات أخرى	
		الشهرة	
١,٩٤٦,٨٧١	١,٩٥٣,٩٤٦	مجموع الموجودات	

(١) بعد تكوين مؤونات بكامل قيمة التدني البالغة ٨٤,٣٦٩ و ٤٦,٩٣١ مليون ليرة لبنانية من التسليفات والفروض وفقاً للمعيار الحسابي الدولي رقم ٩ كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١ و ٢٠١٩/١٢/٣١ على التوالي

(القيم بمليين ل.ل.)		II-المطلوبات وحقوق المساهمين	
كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١	كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١
٥٤,٥٢٩	٥٢,٨١٥	مؤسسات إصدار	
٤,٣٧٥	٥٢٢	المصارف والمؤسسات المالية واتفقيات إعادة شراء	
٥٢,٣٢٤	٥١,١٥٣	المركز الرئيسي، المؤسسة الأم، المصارف والمؤسسات المالية الشقيقة والتابعة	
		أصول مالية مأخوذة كضمانة	
		أدوات مشتقات مالية	
		مطلوبات مالية بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر	
		منها: الودائع بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر	
١,٤٩٢,٨٩٢	١,٥٧٤,١٨١	الودائع وحسابات الزبائن الدائنة بالكلفة المغطاة	
٢٣,٢٢٧	٤٧,٧٣٢	ودائع وحسابات الجهات المقررة بالكلفة المغطاة	
		مطلوبات متمثلة بأوراق مصرفية أو مالية	
		تعهدات بموجب قبولات	
٨٧,٠٣٤	٦٧,٤٠٤	مطلوبات أخرى	
٨,٥٠١	٩,١٠٤	مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	
		ديون مرروسة وما يعادلها	
		مطلوبات غير متداولة برسم البيع	
١,٧٦٧,٨١٤	١,٨٠٧,٩٥٢	مجموع المطوبات	
		حقوق المساهمين - حصة المجموعة	
		- الرأسمال - أسهم عادية	
٢١,٧٢٩	٢١,٧٢٩	- الرأسمال - أسهم تفضيلية وما يعادلها	
		- علاوات إصدار الأسهم العادية	
		- علاوات إصدار الأسهم التفضيلية	
		- المقدمات التقديرية المخصّمة للرأسمال	
		- احتياطات غير قابلة للتوزيع (قانونية والزامية)	
١٣٠,٣٦٠	١٣٧,٠٧٤	- احتياطات حرة قابلة للتوزيع	
		- الأدوات الرأسمالية المعاد شراؤها	
		- أرباح المدوّرة	
		- فائض إعادة تقييم العقارات (٢)	
		- احتياطي العقارات والمساهمات وحصص الشراكة المملوكة استيفاء لديون موقوفة أو مشكوك	
		بتحصيلها عملاً بأحكام المادة ١٥٤ من قانون النقد والتسليف	
١٠,٣٥٤	٤,١٨٨	- التغير في القيمة العادلة للأدوات المالية المصنّفة مقابل عناصر الدخل الشامل الأخرى (OCI)	
		- التغير في القيمة العادلة للمشتقات المالية الهادفة للتحوطّ للدفعات التقديرية	
		- فروقات تحويل العملات الأجنبية	
		نتائج الدورة المالية (٣)	
		حقوق الأقلية	
		حسابات الأعباء والإيرادات (في حال وضعية دورية غير نهائية)	
١٧٩,٠٥٧	١٤٥,٩٩٤	مجموع حقوق المساهمين / المركز الرئيسي	
١,٩٤٦,٨٧١	١,٩٥٣,٩٤٦	مجموع المطوبات وحقوق المساهمين / المركز الرئيسي	

(القيم بمليين ل.ل.)		III-خارج الميزانية	
كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١	كما في ٢٠١٩/١٢/٣١	كما في ٢٠٢٠/١٢/٣١
٤٩٤,٥٥٧	٢٨٧,٨٩٩	تعهدات تمويل	
١٣,١٤٠	٩,٠٨١	- تعهدات معطاة للمصارف والمؤسسات المالية	
٧,٠٤٦	٤,٠٣٤	- تعهدات مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية	
٤٧٤,٣٧١	٢٧٤,٧٩٤	تعهدات للزبائن	
١٥٥,١٩١	١٢٩,٥٣١	تعهدات ضمان	
		- تكفل وكفالات وضمانات أخرى معطاة للمصارف والمؤسسات المالية	
٦,١٤٩	٧,٤٥٩	منها: أدوات المشتقات الائتمانية (Credit Derivatives)	
٦,٨٨٧	٣,٩٠١	- تكفل وكفالات وضمانات أخرى مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية	
		منها: أدوات المشتقات الائتمانية	
١٢٧,٠٩٤	١١٣,٢٦١	- تكفل وكفالات وضمانات معطاة للزبائن	
٥,٠٣١	٤,٩١٠	- تكفل وكفالات وضمانات مستلمة من الزبائن	
		تعهدات على سندات مالية	
		- سندات مالية للاستلام	
		منها: قيم مبيعة مع حق إعادة الشراء أو الاسترداد	
٤٦,٨٣٢	٤٦,٨٣٢	- سندات مالية للتسليم	
		منها: قيم مشتركة مع حق إعادة البيع أو الاسترداد	



## بسبب تحول العملاء إلى الخدمات المصرفية عبر الإنترنت Virgin Money تغلق ٣١ فرعاً وتسرح ١١٢ موظفاً



أعلنت شركة Virgin Money أنها ستغلق ٣١ فرعاً - معظمها في اسكتلندا وشمال إنجلترا - في المرحلة الأخيرة من تراجع القطاع المصرفي في المملكة المتحدة. وقال رؤساء الشركة إن هذه الخطوة تأتي مع تحول المزيد من العملاء إلى الخدمات المصرفية عبر الإنترنت خلال فترة الوباء، لافتين إلى أن عدد العملاء الذين يستخدمون فروع البنوك لإجراء المعاملات اليومية كان في مسار تنازلي عبر الصناعة المصرفية في المملكة المتحدة لعدد من السنوات، وقد تسارعت وتيرة هذا المسار بسبب الوباء. وستغلق متاجر العملاء أبوابها للمرة الأخيرة في أوائل عام ٢٠٢٢ وأمل الرؤساء في إيجاد أدوار بديلة للموظفين المتضررين، على أن يبقى إجمالي عدد الفروع محصوراً بـ ١٣١ فرعاً.

ولكن الشركة اعترفت بأنه لن يتمكن جميع العمّال من الإستمرار من العمل، حيث من المتوقع أن يتم الإستغناء عن حوالي ١١٢ وظيفة تعمل بدوام كامل. وصرّح فيرغوس مورفي، مدير قسم تجربة العملاء في Virgin Money: «نظراً لأن عملائنا يغيرون الطريقة التي يريدون التعامل بها معنا وإجراء معاملات أقل في المتجر، يجب علينا مواصلة تطوير دور متاجرنا في الأماكن التي نعرض فيها منتجاتنا وإضفاء الحيوية على خدماتنا الرقمية».

## أول اتهام إجرامي لبنك فشل في منع غسل أموال



أقرّ بنك NatWest المملوك بنسبة ٥٥٪ من قبل دافعي الضرائب في بريطانيا بذنبه في ثلاث تهم جنائية تتمثل في فشله من منع غسل أموال بنحو ٤٠٠ مليون جنيه من خلال عدم مراقبة حسابات العملاء بشكل كاف بين عامي ٢٠١٢ و ٢٠١٦. ورفعت القضية من قبل هيئة السلوك المالي (FCA) التي زعمت أن البنك فشل في مراقبة نشاط مشبوه من قبل عميل يدعى Fowler Oldfield قام بإيداع حوالي ٣٦٥ مليون جنيه إسترليني في حساباته على مدار خمس سنوات، منها ٢٦٤ مليون جنيه إسترليني نقداً. وبحسب هيئة السلوك المالي، فإن القضية معقدة والحكم المحتمل هو غرامة كبيرة قد تصل إلى ٣٤٠ مليون جنيه بموجب إرشادات إصدار الأحكام.

ويرى خبراء أن القضية بعثت برسالة واضحة إلى الصناعة المصرفية لتعزيز أنظمة وضوابط مكافحة غسل الأموال. وقال نات ويست وهو أكبر بنك أعمال في بريطانيا والمعروف سابقاً بإسم Royal Bank of Scotland إنه سيأخذ مخصصات ضمن أعمال الربع الثالث تحسباً لأي غرامة. وذكر البنك أنه استثمر ٧٠٠ مليون جنيه على مدى خمس سنوات في أنظمة منع غسل الأموال، وهذه القضية أعلنت عنها هيئة السلوك المالي في مارس الماضي، وهي الأولى ضد أحد البنوك بموجب قانون غسل الأموال لعام ٢٠٠٧ وهي من القضايا النادرة في بريطانيا التي يتم بها مقاضاة بنك بتهمة سلوك إجرامي، وهي على عكس أي دعوى مدنية يمكن أن تهدد قدرة البنك على العمل إذا أُدين.

## انكشاف تلاعب المصارف العالمية

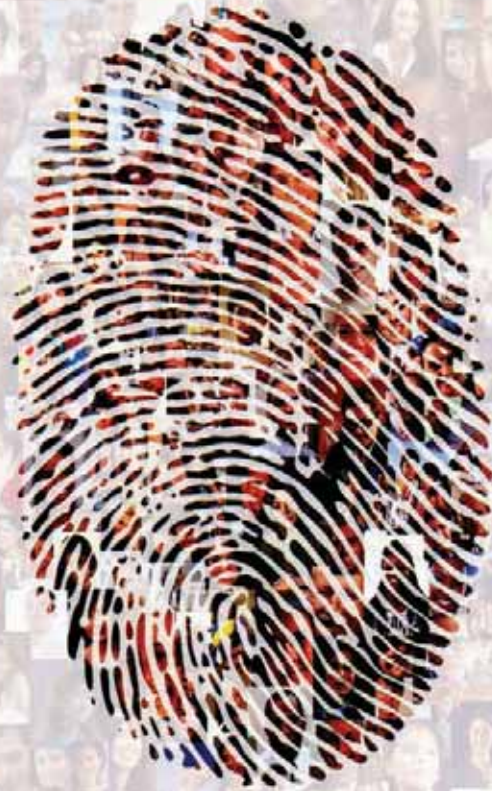
### تغريم JPMorgan ١٥,٧ مليون دولار



وافق بنك «جيه بي مورجان» JPMorgan على دفع ١٥,٧ مليون دولار نقداً لتسوية دعوى قضائية جماعية من قبل المستثمرين الذين اتهموا أكبر بنك أميركي بالتلاعب عمداً في أسعار العقود الآجلة والخيارات الخاصة بخزانة الولايات المتحدة. وتم التوصل إلى التسوية بعد سلسلة من تحقيقات واسعة النطاق قامت بها الحكومة الأميركية في التجارة غير القانونية في أسواق العقود الآجلة والمعادن الثمينة، أي ما يعرف بعملية التلاعب.

وفي سبتمبر الماضي، كان JPMorgan قد وافق على دفع ٩٢٠ مليون دولار، بما في ذلك غرامة جنائية قدرها ٤٣٦ مليون دولار، لتسوية تحقيقات الحكومة الأميركية بشأن التلاعب في سندات الخزنة والمعادن الثمينة. كما وافق البنك على الإبلاغ الذاتي عن الإنتهاكات المستقبلية.

والتلاعب هو ممارسة يضع فيها المتداولون أوامر بنوون إلغائها لاحقاً، على أمل تحريك الأسعار لإفادة مراكزهم الإستثمارية في السوق. واستخدمت وزارة العدل أدوات تحليل بيانات متطورة لإكتشاف التلاعب المحتمل الذي لم تتمكن من اكتشافه من قبل. ويظهر ملف المحكمة أن دفع ١٥,٧ مليون دولار سيؤدي إلى إسترداد أقل من ثلثي الأضرار المقدرة. ويخطط محامو المستثمرين للحصول على ما يصل إلى ثلث التسوية، أو حوالي ٥,٢ مليون دولار، إضافة لتغطية الرسوم القانونية.



## 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](https://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.



## تريليون ليرة «سلف» من البنوك.. أترك في بئر الديون



كشف تقرير للمعارضة التركية عن تجاوز ديون المواطنين تريليون ليرة، للبنوك وشركات التمويل، بما في ذلك الديون المتعثرة وفق تقرير أورده الموقع الإلكتروني لصحيفة «سوزجو» المعارضة، وتابعته «العين الإخبارية».

وشدّد التقرير على أن «المواطنين الذين يواجهون صعوبات في تلبية احتياجاتهم اليومية بسبب فيروس «كورونا» المستجد (كوفيد-19) ويتحملون تكاليف المعيشة، يتنون تحت وطأة الديون».

وتعليقاً على ما أعلنه مركز المخاطر التابع لإتحاد البنوك التركية، رأى إبراهيم تشاناقجي، رئيس السياسات الإفتراضية بحزب «الديمقراطية والتقدم» المعارض، أن الزيادة في عدد من لم يسدّدوا قروضهم الشخصية تقدر بـ ٥٨٢٪ خلال عام، وبـ ٣١٪ خلال ٦ أشهر.

وفي سياق متصل، ذكر المركز أن عدد العاجزين عن تسديد قروض بطاقات الإئتمان الخاصة زاد بمقدار ١٧٨ ألفاً و٣٨ شخصاً خلال عام واحد.

## سلطات فنزويلا تطرح عملة جديدة تتضمن ستة أصفار أقل



ظهرت عملة جديدة بها ستة أصفار أقل لأول مرة، في فنزويلا، التي أصبحت عملتها بلا قيمة تقريباً، بسبب سنوات من أسوأ تضخم في العالم.

وأعلى فئة حتى الآن كانت ورقة نقدية بقيمة مليون بوليفار (العملة المحلية) التي كانت تساوي أقل بقليل من ربع دولار واعتباراً من يوم الخميس، تصل العملة الجديدة إلى ١٠٠ بوليفار، أي أقل بقليل من ٢٥ دولار. ويهدف التغيير من مليون إلى ١ بوليفار إلى تسهيل كل من المعاملات النقدية وحسابات مسك الدفاتر.

## الصين تطلق بورصة جديدة لتمويل الابتكار والإنتعاش الإقتصادي



عززت خطط الصين لإطلاق بورصة جديدة في بكين، والتي أعلنها الرئيس شي جين بينغ، الأسهم في شركات الوساطة الصينية، لكنها أطاحت بمجلس ChiNext وأسهم بورصة هونغ كونغ وسط مخاوف من المنافسة المتزايدة. وأطلقت الصين البورصة الجديدة كجزء من الجهود المبذولة لتوجيه المزيد من مدخرات الأسر إلى سوق الأوراق المالية لتمويل الابتكار والإنتعاش الإقتصادي، مع تقليل إعتما الإقتصاد على الإقراض المصرفي. كما يأتي في الوقت الذي تواجه فيه الشركات الصينية المدرجة في الولايات المتحدة خطر الشطب وسط التوترات الصينية الأميركية. وفي هذا السياق كتب ليو هوي، مدير الصندوق في شركة Invesco: «صعوبة التمويل هي التحدي الرئيسي الذي يواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة».

وأضاف: «إن دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة بالتمويل المباشر يساعد على تعزيز الإستهلاك في الصين، حيث توظف الشركات الصغيرة والمتوسطة معظم القوى العاملة في الصين».

## بنك باركليز يشتري محفظة بطاقات إئتمان بقيمة ٣,٨ مليار دولار من بنك Synchrony Bank



كشف بنك باركليز Barclays أن ذراعه في الولايات المتحدة سيشتري محفظة بطاقات إئتمان بقيمة ٣,٨ مليار دولار تحمل علامة تجارية مشتركة مع شركة بيع الملابس بالتجزئة The Gap، حيث يواصل البنك البريطاني استراتيجية الشراكة مع العلامات التجارية الكبرى للنمو في الولايات المتحدة.

وتأتي الصفقة مع بنك Synchrony Bank في وقت تحاول فيه البنوك في جميع أنحاء العالم توسيع الأعمال التي تدر أرباحاً مثل بطاقات الإئتمان، وسط أسعار فائدة متدنية للغاية من جانب البنك المركزي أدت إلى تقليص الأرباح من نشاطها الرئيسي الآخر المتمثل في الإقراض.

وتأتي هذه الصفقة في أعقاب إتفاق في إبريل الفائت بين باركليز و The Gap سيصدران بموجب بطاقات إئتمان مشتركة لعملاء The Gap في عام ٢٠٢٢. وتعد صفقات العلامات التجارية المشتركة وسيلة لبنك باركليز لاكتساب العملاء في سوق تفتقر فيه علامته التجارية الخاصة للوصول إلى مصاف المنافسين الحاليين مثل JP Morgan و Citibank.

## «جي بي مورغان» يستهدف الأفراد في بريطانيا من خلال بنك رقمي جديد

افتتح «جي بي مورغان تشايس آند كو» بنك التجزئة الرقمي الخاص به في المملكة المتحدة، مع توسيعه لأعماله الإستهلاكية في الخارج، والبنك يحمل اسم «تشايس» (Chase)، وأطلق حساباً جاريّاً بدون رسوم ويخطط لإضافة حسابات توفير واستثمار إلى جانب القروض، كما ورد في بيان له.

وسيحاول «تشايس» أيضاً إغراء عملاء جدد باسترداد نقدي بنسبة ١٪ على إنفاقهم من بطاقة الخصم للسنة الأولى.

معلوم أن سوق الخدمات المصرفية للأفراد في بريطانيا، شهد في السنوات الأخيرة ظهور شركات رقمية ناشئة مثل «مونزونيك» Bank Monzo و«ستارلينغ بنك» Starling Bank.



L'HEURE DU DIAMANT COLLECTION

*Chopard*

THE ARTISAN OF EMOTIONS - SINCE 1860





## رئيس «جي بي مورغان»: «بتكوين» ستضاعف ١٠ مرات.. ولن أشتريها!



في مقابلة عبر الإنترنت حاول جيمي دايمن، الرئيس التنفيذي لـ JP Morgan Chase، تشويه سمعة بتكوين، على الرغم من التصريح بأن الأصل الرقمي الرائد يمكن أن يزيد بمقدار ١٠ أضعاف في غضون خمس سنوات.

ويعتبر دايمن من أشد منتقدي بتكوين، وقد وصفها بأنها «عملية احتيالية» في عام ٢٠١٧، واستشهد بقدرة المجرمين على التهرب من سلطات إنقاذ القانون من خلال معاملاتهم المالية عبر بتكوين بدلاً من الدولار الأميركي.

وأضاف: «لا أهتم بشكل شخصي وأنا لست من مشتري عملة بتكوين. هذا لا يعني أنه لا يمكن أن يصل سعرها إلى ١٠ أضعاف في السنوات الخمس المقبلة».

على الرغم من ذلك، أبدى جي بي مورغان خلال العام الماضي اهتماماً متزايداً بتطوير وتنفيذ مبادرات التشفير والبلوك تشين، وفي يناير، اشترى البنك حصة ١٠٪ في شركة MicroStrategy التي يعد رئيسها التنفيذي، مايكل سايلور أحد أشهر المستثمرين في بتكوين.

## سرقة عملات من ٦٠٠٠ عميل بـ COINBASE

بعد أسبوع واحد فقط من اضطراب الشركة إلى التخلي عن خططها لاطلاق منتج إقراض جديد، بعد التهديد باتخاذ إجراء قانوني من قبل منظمي الأوراق المالية في الولايات المتحدة، تأتي أنباء هجوم قرصنة لسرقة عملات مشفرة من ٦٠٠٠ عميل على الأقل من عملاء COINBASE لتبادل الأصول الرقمية المدرجة في بورصة ناسداك من خلال استغلال خلل في نظام المصادقة الثنائي.

وبحسب فاينانشيال تايمز وفقاً لرسالة تم إرسالها إلى العملاء المتأثرين، والتي تم تحميلها على موقع المدعي العام في كاليفورنيا تم استهداف الضحايا بين مارس ومايو من هذا العام. وكان على المهاجمين أن يكون لديهم معرفة مسبقة بعناوين البريد الإلكتروني وكلمات المرور، وارقام هواتف المستخدمين، بالإضافة إلى الوصول إلى صندوق بريدهم الإلكتروني.

وأفادت COINBASE أنها غير قادرة على تحديد كيفية حدوث ذلك بشكل قاطع، ولكن ربما كان ذلك نتيجة لهجمات التصيد الاحتيالي أو تقنيات الهندسة الاجتماعية لخداع المستخدمين للكشف عن بيانات اعتمادهم. لافتة إلى أن المهاجمين لم ينتهكوا بنيتها التحتية الأمنية.

وأكدت COINBASE أنها أصلحت الخلل على الفور، لكنها لم تكشف تاريخ حملة القرصنة.

ولم تكشف COINBASE عن المبلغ المسروق في الهجوم، لكنها قالت إن العملاء سيتم تعويضهم عن جميع الأموال المفقودة.

## رئيس تسلا يدعو الولايات المتحدة للابتعاد عن محاولة تنظيم

### سوق العملات المشفرة

دعا الرئيس التنفيذي لشركة تسلا إيلون ماسك، الحكومة الأميركية إلى الابتعاد عن محاولة تنظيم سوق العملات المشفرة قائلاً: «من غير الممكن على ما اعتقد تدمير العملات المشفرة».

## قيمتها تريليونات الدولارات

### معركة السيطرة على سوق العملة المشفرة تشتعل



ليس الأمر أن حكومات مثل الصين تحظر العملات المشفرة لأنها تتوقع فشل التكنولوجيا إنما محور الأمر أن هذه الحكومة وباقي حكومات دول العالم الكبرى تسعى إلى وضع أيديها على تجربة يحتمل أن تكون قيمتها تريليونات الدولارات محل شكوك.

مع آخر تحرك لها، تنضم الصين إلى قائمة صغيرة من الدول التي تحظر العملات المشفرة التي اعتمدت عملة بتكوين كعملة قانونية هذا العام وأشاد بها مؤيدو نظرية التحرر، بالإضافة إلى المؤمنين بعملة بتكوين.

في الولايات المتحدة، يسمح بتداول العملات المشفرة، على أن الجهات التنظيمية تلقي نظرة فاحصة، وهنا يرى بعضهم فرصة في حملة الصين الصارمة على هذا النوع من العملات.

### هوس العملات المشفرة

جاء في تغريدة للسياناتور بات تومي: تعتبر حملة الصين السلطوية على العملات المشفرة، بما في ذلك عملة بتكوين، فرصة كبيرة للولايات المتحدة، كما أنها تذكر بميزتنا الهيكلية الضخمة على الصين.

سيكون فهم الأبعاد العديدة لهذه المعركة متعددة الجوانب للسيطرة على السوق أمراً أساسياً لملايين المستثمرين الذين يأملون في الاستفادة من هوس العملات المشفرة.

على نطاق أوسع، ستؤثر المعركة أيضاً على المناقشات الاجتماعية والثقافية حول كل شيء بداية من تغير المناخ وصولاً إلى عدم المساواة، ومن التجارة وصولاً إلى العملات الورقية. من المحتمل أن يكون لأداء أكبر اقتصاديين في العالم - الولايات المتحدة والصين - تأثيراً بعيد المدى في جهودهما لمراقبة السوق.

بدوره قال مات هوغان، كبير مسؤولي الاستثمار في شركة بيتوايز أسيت مانجمنت (BITWISE ASSET MANAGEMENT): أصبحت العملات المشفرة أكبر من أن نتجاهلها.

ويعد الحذر من قبل الجهات التنظيمية أمراً مفهوماً، خاصة بعد أن نهب المحتالون مليارات الدولارات في مخططات ضخ وإغراق العملات المشفرة باستخدام تكتيكات لا تعد ولا تحصى لجذب المستثمرين الجاهلين.

## دعوى قضائية ضد مؤسس BitConnect بشبهة الإحتيال وسرقة ٢ مليار دولار

رفعت أكبر هيئة تنظيمية للأوراق المالية في الولايات المتحدة دعوى قضائية ضد مؤسس منصة BitConnect لتبادل العملات المشفرة بشأن دوره المزعوم في جمع حوالي ٢ مليار دولار عن طريق الإحتيال من مستثمري التجزئة.

وتوضح شكوى هيئة الأوراق المالية والبورصات، المرفوعة في محكمة نيويورك، أنه من أوائل عام ٢٠١٧ حتى يناير ٢٠١٨، أجرى المدعى عليه ساتيش كومباني، والمروج Glenn Arcaro صاحب شركة Future Money عرضاً وبيعاً احتيالياً وغير مسجل للأوراق المالية في شكل استثمارات في «برنامج الإقراض» مقدم من Bitconnect.

وتسعى الهيئة إلى فرض غرامات، واسترداد المكاسب غير المشروعة، لافتة إلى أن مستثمري BitConnect فقدوا الكثير من أموالهم بعد أن غرق سعر BitConnect Coin بنسبة ٩٢٪ في ١٦ يناير ٢٠١٨.



## ملياردير أميركي: هوس العملات المشفرة «دعوة جهادية» ضد الدولار



انتقد ملياردير صناديق التحوط، كين غريفين، ما تستغرقه العملات المشفرة من وقت وطاقة، فقد وصفها بأنها «دعوة جهادية» لبعض الناس التي لا تؤمن بالدولار. وعلى الرغم من أنه ليس من المؤيدين لتخصيص موارد للأصول المشفرة، إلا أنه قال إن شركته ستداول العملات المشفرة إذا جرى تنظيمها بشكل صحيح، مشيداً بمساعي رئيس «لجنة الأوراق المالية

والبورصات» غاري غينسلر لدفعه المزيد من التدقيق بشأن العملات المشفرة. وكان غريفين مؤسس صندوق «سيتادل» للتحوط وصندوق «غريفين» الذي يدير أصولاً بقيمة ٢٨ مليار دولار وصانع السوق «سيتادل سيكوريتيز» من المشككين في العملات المشفرة، كما أعرب عن أسفه لجذب المستثمرين الشباب نحو العملات المشفرة بدلاً من أسهم الشركات التي تعزز النمو الاقتصادي.

## الصين تحظر العملات المشفرة وتتعهد بالقضاء على التعدين غير القانوني

حظرت الصين جميع معاملات العملات المشفرة وتعهدت بوقف التعدين غير القانوني لها، ما وجه أقوى ضربة حتى الآن لصناعة قيمتها تريليون دولار. وقال بنك الشعب الصيني على موقعه على الانترنت إن جميع المعاملات المتعلقة بالعملات المشفرة ستعتبر نشاطاً مالياً غير مشروع، بما في ذلك الخدمات التي تقدمها الأسواق الخارجية للمقيمين المحليين.

يمثل قرار البنك أكثر الخطوات صرامة حتى الآن اتخذتها الصين ضد العملات المشفرة، ويوجه ضربة لقلب سوق ازدهرت ولطالما أعربت الصين عن استيائها من العملات المشفرة بسبب علاقاتها بالاحتياط وغسيل الأموال والاستخدام المفرط للطاقة.

تراجعت بتكوين في أعقاب الاعلان، وانخفضت بنسبة ٦٪ الى حوالي ٤١,٨ الف دولار.

كما تراجعت إيثيريوم، جنباً الى جنب مع الأسهم الاخرى ذات الصلة بالعملات المشفرة.

## وبينانس ستوقف تداول اليوان في رد على حظر الصين معاملات العملات المشفرة

أعلنت «بينانس» BINANCE انها ستقوم بإيقاف تداول اليوان بين النظراء مما يعني إغلاق أحد آخر الحلول التي لجأ إليها المستخدمون الصينيون للالتفاف على الحظر الشامل الذي فرضته بكين على تعاملات العملات المشفرة.

وافادت «بينانس» في بيان ان أكبر بورصة عملات رقمية في العالم ستنتهي الصفقات الموقّمة باليوان على منصتها للتداول خارج البورصة في ٣١ ديسمبر. وستجري الشركة الناشئة أيضاً عمليات مراجعة، ولن يسمح لأي مستخدمين موجودين في الصين بسحب الأموال من المنصة.

تتضم بذلك «بينانس» الى عدد كبير من منصات العملات المشفرة التي تضع خططاً لمغادرة الصين بشكل كلي بعد أن حظر المنظمون في سبتمبر خدمات ومعاملات العملات المشفرة من جميع الأنواع.



من جهتها قالت البورصة المنافسة «هوبي» HUOBI إنها ستحذف المستخدمين الحاليين الموجودين في الصين بحلول نهاية العام.

## سوق مليئة بالاحتيال والغش

### «بايدن» يُرشح شخصية مناهضة للعملات المشفرة لرئاسة

#### جهة الرقابة على العملات



ربما يكون الرئيس، جو بايدن، قد بذد أي آمال متبقية بشأن ترحيب واشنطن بالعملات المشفرة خلال فترة رئاسته.

رشّح البيت الأبيض سولا أوماروفا، لتقود مكتب المراقب المالي للعملة، وهو ترشيح لا يقدّم شيئاً سوى التأكيد على أن المنظمين الماليين الأميركيين لن يكون بينهم حلفاء للعملة المشفرة خلال السنوات الثلاث المقبلة على الأقل.

وكان رئيس لجنة الأوراق المالية والبورصات، غاري غينسلر قال في وقت سابق، إن السوق «مليئة بالاحتيال والغش وإساءة الاستخدام»، أما مايكل هسو، الذي كان يشغل منصب القائم بأعمال رئيس مكتب المراقب المالي للعملة، فيرجح أن تكون العملات الافتراضية بنفس خطورة المشتقات المعقدة التي أشعلت فتيل الأزمة المالية العالمية في عام ٢٠٠٨.

بدوره يرى جيم أنجل، وهو أستاذ في جامعة جورج تاون أن الأمر يتطلب سنوات عديدة لكي يستيقظ المنظمون لكن العملية مثل الجرافة، فهي بطيئة وثابتة، وستطحن أي شيء في طريقها. ويجادل محامو شركات العملات المشفرة أيضاً بأن المنظمين لا يمكنهم الوقوف في طريق الابتكار إلى الأبد.

## فرض رسوم عقابية على البنوك التي تمتلك أصولاً مشفرة

### لجنة بازل متحفظة للغاية بشأن معالجة رأس المال

بدأت لجنة بازل لمنظمي البنوك العمل على متطلبات رأس المال للبنوك التي تمتلك أصولاً مشفرة مثل البيتكوين، واقترحت رسوماً عقابية قال المقرضون إنها ستجعل مشاركتهم في هذا القطاع باهظة.

وقال نائب محافظ بنك إنجلترا سام وودز SAM WOODS، إن المجتمع التنظيمي بدأ في السيطرة بشكل أفضل على قطاع العملات المشفرة وأن مقترحات بازل كانت «معقولة تماماً»، مضيفاً أن «في هذه المرحلة ليس لدى بنوكنا تعرضات مادية للعملات المشفرة لكن يمكنك أن ترى بمرور الوقت أن هناك شهية للمستثمرين وليس فقط في قطاع التجزئة بل المستثمرين المؤسسيين للحصول على القليل من هذه الأشياء»، لافتاً إلى «أن بعض البنوك أعلنت عن خطط لتقديم خدمات إضافية في هذا الصدد. وقد يكون ذلك جيداً».

وينمو قطاع العملات المشفرة بسرعة، ولكن قد تستغرق بازل سنوات لتبني معايير تحتاج بعد ذلك إلى تنفيذها من قبل أعضاء مثل بريطانيا والاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة.

«لا نريد أن نوقف الشركات عن القيام بأشياء ذات مغزى تجاري، لكننا نتبنى وجهة نظر متحفظة للغاية بشأن معالجة رأس المال، وإذا لزم الأمر، سنضع بعض إجراءات رأس المال في مكانها المناسب»، بحسب وودز.

وبشكل منفصل، لم يتم تنفيذ العناصر النهائية لمعايير بازل الأكثر صرامة لرأس المال المتفق عليها في أعقاب الأزمة المالية العالمية منذ أكثر من عقد من الزمن بعد تأجيلها لمدة عام حتى يناير ٢٠٢٣ لمنح البنوك مساحة للتركيز على التعامل مع COVID.

وقال وودز إنه «ليس من الواضح» ما إذا كان الموعد النهائي في يناير ٢٠٢٣ سيتم الوفاء به بالنظر إلى أن «الجدول الزمني تتغير».





## العملات المشفرة وأوروبا والصين يهددون هيمنة الدولار



كشفت ورقة بحثية جديدة صادرة عن مجلس الإحتياطي الفيدرالي أن الإرتفاع السريع في العملات المشفرة قد يهدّد من الدور المهيمن للدولار الأميركي في الأسواق العالمية.

وقد تقلّل العملات الرقمية الإعتماد على الدولار الأميركي، كما كتب الإقتصاديون في الإحتياطي الفيدرالي في ورقتهم المسماة الدور الدولي للدولار الأميركي. وبالإضافة إلى العملات الرقمية. سلّطت الورقة البحثية من الإقتصاديين الفيدراليين الضوء على تحديين آخرين على المدى القريب قد يؤثّران في الوضع الدولي للدولار الأميركي.

فالأول هو التكامل المستمر لأوروبا، وهي إقتصاد كبير به مؤسسات قوية وتجارة حرة. وأشار الإقتصاديون على وجه الخصوص إلى قرار الإتحاد الأوروبي إصدار دين مدعوم بشكل مشترك خلال ذروة الوباء.

وأضافوا: إذا تقدم التكامل المالي وتطور سوق كبير وسيولة لسندات الإتحاد الأوروبي، فقد يصبح اليورو أكثر جاذبية كعملة احتياطية، ويمكن تسريع هذا التكامل من خلال تحسينات للبنية التحتية لسوق الديون السيادية في الإتحاد الأوروبي وإدخال اليورو الرقمي.

واعتبر الإقتصاديون إن الخطر المحتمل الآخر هو النمو المتسارع للصين. وهي الدولة التي من المتوقع أن يتجاوز ناتجها المحلي الإجمالي نظيره الأميركي بالقيمة الإسمية بحلول عام ٢٠٢٣. ذلك، فإنهم متفائلون بأن الدولار الأميركي يظل جذاباً. وأضافوا: «من المرجح أن يظل الدولار العملة العالمية المهيمنة في العالم في المستقبل المنظور. وذلك في غياب أي تغييرات سياسية أو إقتصادية واسعة النطاق تضر بقيمة الدولار الأميركي كمخزن للقيمة أو كوسيلة للتبادل.

## القيمة السوقية للعملات الرقمية تتجاوز ٢,٣ تريليون دولار

واصلت العملات الرقمية تحقيق المكاسب لتقفز قيمتها السوقية الإجمالية إلى أعلى مستوى ٢,٣ تريليون دولار، مدعومة بالمكاسب الكبيرة التي حققتها معظم العملات بقيادة «بتكوين».

وكانت العملات الرقمية تلقت ضربة قاسية من الصين تسببت في خسائر صادمة. حيث تعهد البنك المركزي الصيني، باتخاذ إجراءات صارمة ضد الأنشطة غير القانونية لتداول العملات المشفرة، وحظر على البورصات في الخارج تقديم الخدمات لمستثمري البر الرئيسي عبر الانترنت.

## أول صندوق عملات مشفرة في سويسرا



وافقت هيئة الإشراف على السوق المالية السويسرية (FINMA) على صندوق مؤشر سوق العملات المشفرة بإعتباره أول صندوق عملات مشفرة وفقاً للقانون السويسري.

وأشارت FINMA إلى أن الصندوق يقتصر فقط على المستثمرين المؤهلين، وأنه تم إدراجه ضمن فئة «الصناديق الأخرى للإستثمارات البديلة ذات المخاطر المحددة».

وتم إطلاق الصندوق من قبل شركة إدارة الأصول Crypto Finance وتديره شركة Pernet von Ballmoos لإدارة الإستثمار مع SEBA Bank بصفته البنك الوصي.

ومن أجل تسهيل الإبتكار الجاد، تطبق FINMA الأحكام الحالية لقوانين السوق المالية بطريقة متسقة محايدة من الناحية التكنولوجية.

وعلاوة على ذلك، نظراً لوجود مخاطر في امتلاك أصول تشفير، تحمي FINMA المستثمرين والأمة من خلال التأكد من عدم إستخدام هذه التقنيات لتجنب القوانين الحالية. وقالت الهيئة إن الموافقة

مرتبطة بمتطلبات محددة، مثل أن الصندوق قد يستثمر فقط في أصول معترف بها وبارزة ذات حجم تداول كبير.

وبالإضافة إلى ذلك، يجب أن تتم الإستثمارات من خلال المنصات القائمة والأطراف المقابلة الموجودة في البلدان الأعضاء في فرقة العمل المعنية بالإجراءات المالية. كما تلتزم الإستثمارات بلوائح مكافحة غسيل الأموال ذات الصلة.

## الهند من أسرع أسواق العملات المشفرة نمواً وعلى طريق فرض ضرائب على مستخدميها

جعل الطلب على العملات الرقمية في الهند واحدة من أسرع أسواق العملات الرقمية نمواً على مستوى العالم.

تعد وتيرة التوسع هناك هي الأقوى بعد الشرق الأوسط ومعظم أجزاء أوروبا، حيث نما سوق الهند بنسبة ٦٤١٪ وباكستان ٧١٪ على مدى ١٢ شهراً.

وقال التقرير: «تمثل التحويلات الكبيرة ذات الحجم المؤسسي التي تزيد قيمتها على ١٠ ملايين دولار من العملات المشفرة ٤٢٪ من المعاملات المنفذة من عناوين في الهند، مقابل ٢٨٪ لباكستان و٢٩٪ لفييتنام. تشير هذه الأرقام إلى أن مستثمري العملات المشفرة في الهند هم جزء من مؤسسات أكبر وأكثر تطوراً.

وأشارت تشيناليسيس بيدو أن الحكومة الهندية قد تفضل فرض الضرائب ببساطة.



غزال للتأمين  
GHAZAL INSURANCE



تغطيتكم غايتنا،،

[www.ghazalins.com](http://www.ghazalins.com)  
1 82 88 00



## «ساما» يحصد جائزة أفضل بنك مركزي

منحت لجنة جوائز المالية الإسلامية العالمية البنك المركزي السعودي جائزة أفضل بنك مركزي لعام ٢٠٢١، نظير مساهماته المتميزة في المالية الإسلامية، وذلك خلال حفل تسليم الجوائز السنوي الحادي عشر، الذي نظم افتراضياً.



د. فهد المبارك

وأعرب محافظ «ساما» الدكتور فهد المبارك عن سعادته بحصول البنك المركزي على جائزة أفضل بنك مركزي لعام ٢٠٢١ من قبل

لجنة جوائز المالية الإسلامية العالمية، التي تعكس الجهود المبذولة في إطار تطوير قطاع المالية الإسلامية في المملكة، والمتوافقة مع برنامج تطوير القطاع المالي - أحد البرامج الرئيسة لرؤية المملكة ٢٠٣٠، التي تهدف إلى ضمان تكوين أسواق مالية متطورة، وإنشاء قطاع مالي ممكن ومحرك ومحفز لاقتصاد وطني أكثر تنوعاً.

كما ثمن المبارك الجهود المبذولة من لجنة الإعلام والتوعية المصرفية في «البنوك السعودية»، الهادفة إلى نشر وتعزيز الثقافة المالية لدى جميع أفراد المجتمع بمختلف شرائحه، ورفع نسبة الوعي المالي من خلال التعريف بالخدمات والمنتجات المصرفية، والإستخدام الآمن لتلك التعاملات.

## «غلوبال فاينانس»: «بيتك» أكثر البنوك الإسلامية أماناً في الخليج



عبد الوهاب الرشود

أعلن الرئيس التنفيذي لمجموعة «بيتك» عبد الوهاب الرشود «أن البنك يواصل رؤيته في قيادة التطور العالمي للخدمات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، والإرتقاء إلى مرتبة البنك الإسلامي الأكثر ربحية مستدامة، والأعلى ثقة في العالم، مع تحقيق أعلى مستويات الإبتكار والتميز في خدمة العملاء، إلى جانب المضي قدماً في استراتيجية التحول الرقمي». واللافت أن مجموعة «غلوبال

فاينانس» العالمية، صنفت بيت التمويل الكويتي «بيتك» في المركز الأول خليجياً لأكثر البنوك الإسلامية أماناً لعام ٢٠٢١، ضمن التصنيف السنوي الـ ٣٠ الذي تجرته لأكثر البنوك أماناً على مستوى العالم. كما جاء «بيتك» ضمن البنوك الـ ١٥ الأكثر أماناً بين كل البنوك الإسلامية والتقليدية على مستوى الشرق الأوسط. وشدد الرشود على أن التصنيف يؤكد أيضاً جدوى الإنتشار الجغرافي لـ «بيتك» وتناغم الأداء بين بنوك المجموعة والإستقرار والقدرة على التكيف مع مختلف الظروف والتقلبات الإقتصادية بكفاءة عالية.

## بنك دبي التجاري يحصد جائزة التميز في الإبتكار -

### الخدمات المصرفية للأفراد

أعلن بنك دبي التجاري CBD، فوزه بجائزة التميز في الإبتكار - الخدمات المصرفية للأفراد وذلك خلال الحدث السنوي الثالث لـ «فينوفكس الشرق الأوسط ٢٠٢١». كما حصل المدير العام لمجموعة الخدمات المصرفية للأفراد في بنك دبي التجاري، أميت مالهورترا على جائزة الشخصية المالية المؤثرة للعام.

تعليقاً على هذا التتويج قال الدكتور بيرند فان ليندر الرئيس التنفيذي لبنك دبي التجاري: «الإبتكار أحد الركائز الأساسية لاستراتيجية البنك، تماشياً مع رؤيتنا بأن نكون بنكاً رقمياً بالكامل. ويعد بنك دبي التجاري رائداً في القطاع المصرفي الرقمي، حيث يوفر أعلى مستويات الخدمات الرقمية عبر المنصات كافة».



من اليمين: عثمان هندي، رئيس شؤون العملاء في البنك، خالد الحمادي رئيس المبيعات والتوزيع في البنك، أميت مالهورترا المدير العام لمجموعة الخدمات المصرفية للأفراد، د.بيرند فان ليندر الرئيس التنفيذي وبنالي لوثر مالهورترا

## أبرز معاملاتك المصرفية بسرعة وسهولة وأمان

### مع تطبيق بنك الأردن BOJ MOBILE

مع تزايد إقبال الأفراد على استخدام التطبيقات المتنوعة في مختلف نواحي الحياة، تحرص هواوي باستمرار على توفير أحدث التطبيقات العالمية والمحلية على منصتها APPGALLERY واحدة من أفضل ٣ أسواق على مستوى العالم مع أكثر من ٥٥٠ مليون مستخدم نشط شهرياً عبر ١٧٠ دولة ومنطقة، لتقدم لمستخدميها التطبيقات التي يحتاجونها.

وقد أقامت منصة APPGALLERY مجموعة واسعة من التطبيقات الخاصة بالبنوك في الأردن أبرزها تطبيق بنك الأردن BOJ MOBILE الذي يمكنك من إنجاز معاملاتك المصرفية بسرعة وسهولة وأمان حيث يمكنك من فتح حساب بنكي - جار أو توفير - أو حساب ودائع، أو حساب التوفير SMART SAVER الذي يعد خياراً مثالياً لتأمين مستقبلك، عبر التطبيق بسرعة وبخطوات بسيطة.



## بنك المغرب يخطط لامتناس فائض العملة الأجنبية

### من المصارف المحلية

أعلن البنك المركزي المغربي أنه سيدأ في إعادة شراء العملات الأجنبية الإضافية التي تحتفظ بها البنوك المحلية في خطوة تهدف إلى امتصاص ما وصفه بالفائض الحالي وبالتالي ضمان حسن سير هذه السوق.

وأوضح في بيان له أن المشتريات ستكون من خلال مناقصات تعقد حسب الضرورة، اعتماداً على تطور ظروف سوق الصرف.

وقد بلغت حيازات البنوك المحلية العملات الأجنبية أكثر من ١٠ مليارات درهم (١,١ مليار دولار) لعدة أسابيع - وهو أعلى مستوى لها هذا العام - إذ فاقت الزيادة في تحويلات العاملين، والإيرادات بالعملية الصعبة، الناجمة عن تحسين السياحة بعد تخفيف قيود السفر الصيفية، الطلب المحلي على العملات الأجنبية.

يذكر أن المغرب استخدم مؤخرًا حقوق السحب الخاصة التي حصل عليها من صندوق النقد الدولي، والبالغة قيمتها ١,٢ مليار دولار، لتعزيز الاحتياطات الأجنبية لدى البنك المركزي.



فقط مع بروج للتأمين

## تبقى متفائلاً في كل الظروف

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

فرع الخبر

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

ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

فرع جدة

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

ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

المركز الرئيسي: الرياض

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

ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ المملكة العربية السعودية



## دور الأوقاف في تحقيق رؤية ٢٠٣٠ وأهداف التنمية المستدامة في المملكة العربية السعودية دراسة أجرتها المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص والأمم المتحدة



نشر مكتب الأمم المتحدة بالمملكة العربية السعودية والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص ورقة بحثية عن مساهمة الأوقاف في تحقيق رؤية ٢٠٣٠ وأهداف التنمية المستدامة.

ولطالما كانت الأوقاف محورا مركزيا من محاور التمويل الاجتماعي في المملكة العربية السعودية على مدار قرون من الزمان، وتستخدم بصورة مستمرة لتمويل المؤسسات والمشاريع التي تهدف إلى التخفيف من وطأة الفقر وتعزيز التعليم والرعاية الصحية والعديد من الأنشطة الاجتماعية الأخرى.

لقد فقد قطاع الأوقاف في العديد من البلدان نشاطه وأصبحت الأوقاف الاجتماعية تساهم بصورة استراتيجية أقل مما كانت عليه من قبل في التنمية الاجتماعية والاقتصادية. وتهدف هذه الدراسة إلى تقديم توصيات عملية

بشأن الكيفية التي تمكن الأوقاف من أن تصبح مصدراً من مصادر التمويل المستدام لرؤية ٢٠٣٠ وأهداف التنمية المستدامة في المملكة.

رابط الدراسة هنا <https://icd-ps.org/ar/publications>

وبغية وضع نتائج الدراسة موضع التنفيذ، دعت **نتالي فوستي**، المنسقة المقيمة للأمم المتحدة في المملكة العربية السعودية إلى المتابعة الفعالة لجميع التوصيات التي تمت الموافقة عليها لتبادل المعلومات والخبرات، بالإضافة إلى الخروج بمشروعات مشتركة يمكن تنفيذها. من جانبه، رأى **أيمن أمين سجيني**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة أن إطار عمل الأوقاف يتوافق مع بعض الأهداف الرئيسية لأهداف التنمية المستدامة التي تتماشى مع مقاصد الشريعة، وهذه الدراسة تمنح الدراسات السابقة المتاحة قيمة أصلية في ما يتعلق بإمكانات الوقف في مجال التنمية وتحقيق أهداف رؤية ٢٠٣٠، كما أنها تحلل دور الوقف في تحقيق أكثر أهداف التنمية المستدامة إلحاحاً بناء على مقاصد الشريعة مما يسد الفجوة الموجودة في تحقيق منهجي حول التعاون المحتمل بين الأوقاف العالمية وأهداف التنمية المستدامة».

### المهندس هاني سنبل يحصد جائزتي أفضل رئيس تنفيذي لتمويل التجارة الإسلامي في المملكة والشرق الأوسط



أعلنت مجلة «جلوبال بانكينج اند فاينانس ريفيو» عن فوز الرئيس التنفيذي للمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة (ITFC)، المهندس **هاني سالم سنبل**، بجائزة أفضل رئيس تنفيذي لتمويل التجارة الإسلامي في المملكة العربية السعودية للعام الحالي، وجائزة الرئيس التنفيذي لتمويل التجارة الإسلامي للعام ٢٠٢١ في منطقة الشرق الأوسط. وتأتي هذه الجوائز تقديراً لأعمال وإنجازات الرواد في القطاع المصرفي والمالي العالمي واحتفالاً بأدائهم الاستثنائي والبارز.

وتعليقاً على هذا الإنجاز، قال م. **سنبل**: «إنه من دواعي سروري أن يتم منحي بهذه الجوائز المرموقة بين نظرائنا في القطاع. وأود أن أهدى هذه الجائزة أولاً إلى فريق عملنا في المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة الذي لعب دوراً بارزاً في بلورة هذا الإنجاز، وإلى شركائنا الذين أظهرنا مرونة قوية وثقة راسخة في قدرتنا على تقديم المزيد من الدعم لدولنا الأعضاء هذا العام في ظل الجائحة».

### معهد البنك الإسلامي للتنمية يفوز بجائزة أفضل مؤسسة بحثية وتنموية إسلامية لعام ٢٠٢١



نال معهد البنك الإسلامي للتنمية إشادة عالمية تضاف إلى سجل إنجازاته السابقة، من خلال فوزه بجائزة أفضل مؤسسة بحثية وتنموية إسلامية لعام ٢٠٢١.

وتم تكريم المعهد بالجائزة خلال حفل توزيع جوائز التمويل الإسلامي العالمي الحادي عشر (جيفا)، الذي عقد افتراضياً عبر أثير الإنترنت في ١٤ سبتمبر ٢٠٢١ احتفاءً بالأعمال المتميزة في الصناعة المالية الإسلامية العالمية. ورأى الدكتور **سامي السويلم**، المدير العام بالانابة للمعهد وكبير الاقتصاديين لمجموعة البنك الإسلامي: «لقد أنعم الله علينا بنخبة رائعة من القادة والمهنيين المبدعين المهرة والمتفانين في العمل، الذين مكّنوا المعهد من التميز بين أقراننا المتميزين».

ومن هنا استطاع الفريق سويان بيلور، ضمن إطار الاقتصاد والتمويل الإسلامي، حلولا معرفية رائدة لمعالجة بعض التحديات التي تواجهها مجتمعاتنا.

وتعد هذه الجائزة الرابعة التي يفوز فيها المعهد من (جيفا) حيث نال جوائز سابقة في الاعوام ٢٠١٤ و ٢٠١٥ و ٢٠١٦ عندما كان يعرف باسم المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.



NEW HELIOPOLIS

NOW LAUNCHING

IVY  
- VILLAS -

16220  
sodic.com

مصر العقارية  
1997





## استضاف ندوة في مجال المدفوعات وادارة النقد بنك الدوحة: ملتزمون بحلول مصرفية مبتكرة



أكد بنك الدوحة التزامه الدائم بتقديم منتجات وحلول مصرفية مبتكرة وملائمة، جاء ذلك خلال ندوة استضافها البنك عبر الانترنت بعنوان الابتكار في مجال المدفوعات وادارة النقد في ٣ أكتوبر ٢٠٢١ بحضور ممثلين من كبار شركات البرمجيات والتكنولوجيا في قطر لمناقشة الاساليب المبتكرة والمستحدثة في مجال المدفوعات وادارة النقد.

وفي بداية الندوة قال **علاء أبو مغلي**، رئيس مجموعة الخدمات المصرفية التجارية في البنك ملتزمون دائماً بتقديم منتجات وحلول مصرفية مبتكرة وملائمة لعملائنا الكرام من الشركات، ونسعى دائماً لبناء حلول مبتكرة تساهم في تطوير الخدمات والمنتجات التي تقدمها الفروع، وتعزيز ادارة العلاقات مع العملاء وتحديث منصات الخدمة الذاتية. كما تقدم القنوات الرقمية أحدث المنتجات والخدمات المصرفية للعملاء الافراد والشركات والمؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم.

وخلال كلمته، سلط د. ر. **سيتارامان** الرئيس التنفيذي للبنك، الضوء على انظمة المدفوعات قائلاً: وفقاً لتقرير صندوق النقد الدولي الصادر في يوليو ٢٠٢١، من المتوقع ان ينمو الاقتصاد العالمي بنسبة ٦٪ في عام ٢٠٢١ و٤,٩٪ في عام ٢٠٢٢ كما يتوقع ان يبلغ نمو الاقتصادات المتقدمة ٥,٦٪ في عام ٢٠٢١ و٤,٤٪ في عام ٢٠٢٢. أما بشأن الاقتصادات الصاعدة والنامية، فيتوقع ان تنمو بنسبة ٦,٣٪ في عام ٢٠٢١ و٥,٢٪ في عام ٢٠٢٢. هذا ويجب ان تتسم انظمة المدفوعات بالاستخدام السلس والأمن وان يكون هناك المزيد من عمليات التكامل والدمج بين تلك الانظمة. وتعد البيانات والمعلومات المورد الأكثر قيمة واهمية بالنسبة لنا، وتعد منصات الخدمات المصرفية بوابة لانواع جديدة من المدفوعات. وهناك العديد من التحالفات والشراكات بين شركة فيزا وشركات التكنولوجيا المالية تركز على رقمنة الخدمات المصرفية. هذا وتلعب شركات التكنولوجيا المالية مثل شركة باي بال، وسترايب، وهيدنوت دوراً مهماً في مجال المدفوعات. وقد ادى التحول الرقمي الذي حدث بسبب جائحة «كورونا» الى جعل أنظمة المدفوعات اليوم أكثر أهمية واستخداماً. كما تناول د. ر. **سيتارامان** مجالات التطور في المعاملات المصرفية وأنظمة ادارة النقد قائلاً: تتمثل المعاملات المصرفية الاساسية في ادارة النقد والتمويل التجاري وينصب التركيز الآن بشكل رئيسي على التجارة وادارة السيولة وادارة الأمن الرقمي.

## بنك الدوحة يثني على العلاقات الاقتصادية بين قطر وأستراليا

وقد أشار محافظ بنك الاحتياطي الفيدرالي الأميركي إلى أنه من المرجح أن يوقف بنك الاحتياطي الفيدرالي إصدار السندات قبل نهاية العام، طالما استمر التقدم الاقتصادي بهذه الوتيرة.

وقد تناول د. ر. **سيتارامان** التطورات التي يشهدها الاقتصاد الأسترالي قائلاً: «وفقاً



نظم بنك الدوحة ندوة افتراضية حول موضوع «آفاق التعاون الثنائي بين قطر وأستراليا» بعد ترحيب **هيلتون وود**، رئيس المكتب التمثيلي لبنك الدوحة في أستراليا بالمشركين. وتحدث **جوناثان جيمس كولتر**، سفير أستراليا لدى دولة قطر قائلاً: «تظل دولة قطر ثاني

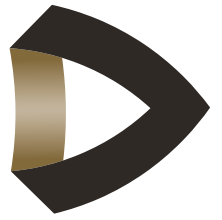
لتقرير صندوق النقد الدولي الصادر في شهر أبريل ٢٠٢١، من المتوقع أن ينمو الاقتصاد الأسترالي بنسبة ٤,٥٪ في يوليو ٢٠٢١، وأعلن بنك الاحتياطي الأسترالي عن جولة ثالثة من برنامج التسهيل الكمي. وقد التزمت الحكومة الفيدرالية الأسترالية لعام ٢٠٢١ بإنفاق ما مجموعه ٣١١ مليار دولار لمكافحة وباء كورونا بما في ذلك ٢٠ مليار دولار على دعم المنظومة الصحية و٢٩٠ مليار دولار على برامج التحفيز الاقتصادي. هذا وستوفر الحكومة الأسترالية ١,٩ مليار دولار على مدى خمس سنوات لتوفير اللقاحات الضرورية لمكافحة الوباء.

ثم انتقل د. ر. **سيتارامان** إلى التطورات التي يشهدها الاقتصاد القطري، بالقول: «يبلغ إجمالي المصروفات المخطط لها في موازنة الدولة للسنة المالية ٢٠٢١ نحو ١٩٤,٧ مليار ريال قطري. وقد خرجت قطر هذا العام بخطط توسعية طموحة لزيادة إنتاجها من الغاز الطبيعي المسال إلى ١٢٦ مليون طن سنوياً بحلول عام ٢٠٢٧. كما سيساهم تخفيف حدة النزاع الإقليمي المستمر منذ ثلاثة أعوام ونصف منذ يناير ٢٠٢١ إلى تحسين التجارة والسياحة والخدمات اللوجستية. وقد سجل فائض الميزان التجاري لدولة قطر ارتفاعاً في يونيو ٢٠٢١. ويعد قطاع التكنولوجيا المالية، وقطاع الرعاية الصحية، وقطاع الخدمات اللوجستية وقطاع التعليم من قطاعات الاستثمار الواعدة في قطر».

أكبر شريك تجاري لأستراليا في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا حيث بلغ حجم التجارة الثنائية بين البلدين ٢,٠٨ مليار دولار أسترالي في عامي ٢٠١٩-٢٠٢٠. وبالرغم من انخفاض أسعار النفط وانتشار وباء «كورونا» إلا أن مرونة الاقتصاد القطري جعلت الدولة تتخطى عام ٢٠٢٠ بشكل أفضل من غيرها.

ثم تحدث **سعد بن عبد الله آل محمود الشريف**، سفير دولة قطر لدى أستراليا عن آفاق التعاون الثنائي والإمكانات بين دولة قطر وأستراليا بعد جائزة «كوفيد-١٩» قائلاً: «يهدف الاقتصاد القطري إلى تحقيق نمو اقتصادي غير نفطي مستدام ومتنوع وبتناقصي، واليوم، تعد قطر خيار جذاب للمستثمرين الأجانب. وهناك العديد من أوجه التآزر والتعاون بين قطر وأستراليا ويمكن لرجال الأعمال استكشاف واستغلال إمكانات التعاون الاقتصادي بعد الوباء».

الدكتور ر. **سيتارامان** DR. R. SEETHARAMAN ناقش الوضع الحالي للاقتصاد العالمي قائلاً: «وفقاً لتقرير صندوق النقد الدولي الصادر في يوليو ٢٠٢١، من المتوقع أن ينمو الاقتصاد العالمي بنسبة ٦٪ في عام ٢٠٢١ و٤,٩٪ في عام ٢٠٢٢. كما يتوقع أن تشهد الاقتصادات المتقدمة نمواً بنسبة ٥,٦٪ في عام ٢٠٢١ و٤,٤٪ في عام ٢٠٢٢. في حين يتوقع أن تبلغ نسبة النمو في الاقتصادات الصاعدة والنامية ٦,٣٪ في عام ٢٠٢١ و٥,٢٪ في عام ٢٠٢٢».



## Your Specialised Insurance Hub



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





**«مصرفية ميم» تفوز بجائزة «أفضل بنك رقمي إسلامي لعام ٢٠٢١»**



عبد العزيز الحليسي

أعلن بنك الخليج الدولي GIB فوز مصرفية «ميم» MEEM الرقمية، ذراع البنك للخدمات المصرفية للأفراد، بجائزة «أفضل بنك رقمي إسلامي لعام ٢٠٢١» خلال حفل توزيع جوائز التمويل الإسلامي العالمية.

وكان البنك قد أطلق مصرفية «ميم» للأفراد لأول مرة في المملكة العربية السعودية في العام ٢٠١٤، وفي مملكة البحرين عام ٢٠١٨. وهو أول بنك إسلامي رقمي

للأفراد في العالم، ويقدم للعملاء مجموعة مبتكرة من الخدمات والمنتجات المصرفية الرقمية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وتعد جوائز التمويل الإسلامي العالمية من الجوائز العالمية الرائدة في قطاع التمويل الإسلامي، وتهدف إلى تكريم وتشجيع ومكافأة الحكومات والمؤسسات والأفراد التي تحقق إنجازات متميزة وتسهم في استدامة ونمو قطاع الخدمات المصرفية والتمويل الإسلامي.

وتم إدراج مصرفية «ميم» الرقمية في القائمة القصيرة للبنوك المرشحة للفوز لعام ٢٠٢١. وتمكنت من الفوز بالجائزة بفضل منتجاتها المبتكرة الجديدة التي طرحتها خلال الأشهر الاثني عشر الماضية، حيث تضمنت إطلاق خدمة التمويل العقاري وبرنامج مكافآت عجيب الخاص بعملاء البطاقات الائتمانية في السعودية.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج الدولي هو السيد عبد العزيز الحليسي.

**المصرف يفوز بجائزة الشيخ خليفة للامتياز**  
**تقديرًا لجهوده المستمرة في التطوير وتحسين الأداء**



حصد المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية «المصرف»، احد المؤسسات المصرفية الرائدة في دولة الامارات، جائزة الشيخ خليفة للامتياز الفئة الفضية - القطاع المالي.

ويأتي هذا التكريم كنتيجة لاستراتيجية المصرف والتي تهدف الى تحقيق أعلى مستوى من التميز التشغيلي بغية الحفاظ على ريادته في السوق.

**QNB وRipple يعلنان شراكتهما لتعزيز خدمات الدفع الدولي**



أعلن QNB، أكبر مؤسسة مالية في الشرق الأوسط وإفريقيا، عن كونه أول بنك في قطر يقوم بإطلاق خدمة للتحويلات المالية تم تطويرها بالشراكة مع شركة Ripple، المزود الرائد لحلول تقنية سلسلة الكتل Blockchain للشركات.

ووفقاً للاتفاقية الموقعة من قبل الطرفين، سيقوم QNB بتجربة تكنولوجيا الشبكة المالية العالمية من شركة Ripple، المعروفة بـ RippleNet، مع QNB فاينانس بنك في تركيا في إطار عملية تعميم هذه التكنولوجيا عبر المجموعة، مع خطط لتوسيعها لتشمل الجهات الرئيسية الأخرى للتحويلات المالية في المستقبل.

ويهدف QNB، من خلال هذه الخدمة، إلى تعزيز خدمات الدفع الدولي وتوسيع خدمة الحوالات المالية عبر العديد من البلدان من خلال تسلسل سريع. وستحقق هذه الشراكة خدمات دفع تكاد تكون فورية، وبالتالي تقديم تجربة فريدة ومتفوقة لعملاء QNB.

وفي المناسبة قالت **هبة التميمي**، المديرية العامة للخدمات المصرفية للأفراد بمجموعة QNB: «نسعى دائماً إلى الابتكار كوسيلة لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا، وهذه الشراكة هي مبادرة أخرى لتبني التكنولوجيا المالية من قبل البنك، بهدف تعزيز المنتجات التي يقدمها للعملاء».

**تعاون البنك المركزي الكويتي واتحاد المصارف لضمان حقوق العملاء**



شيخة العيسى

في إطار الدور الهام الذي تلعبه البنوك الكويتية واتحاد مصارف الكويت في مجال المسؤولية المجتمعية تجاه عملاء القطاع المصرفي والمجتمع، يستأنف بنك الكويت المركزي بالتعاون مع الاتحاد أنشطة الحملة التوعوية المصرفية الموجهة لجمهور العملاء تحت شعار «لنكن على دراية»، بهدف نشر وتعميق الثقافة المالية

والمصرفية المجتمعية في جميع القطاعات وتعزيزها بأفضل الممارسات.

وفي هذا السياق أكدت مديرة العلاقات العامة في اتحاد مصارف الكويت **شيخة العيسى**: «أن الاتحاد يدعم وبقوة حملة «لنكن على دراية» والتي تأتي بمبادرة من بنك الكويت المركزي، وذلك إيماناً بأهمية تعزيز الثقافة المالية وزيادة الوعي لجميع شرائح المجتمع وتعزيز قدرة عملاء البنوك على استخدام الخدمات المصرفية الاستخدام الأمثل».

وأشارت **العيسى** إلى أهمية متابعة وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بالحملة @DIRAYAKW وموقع الحملة الإلكتروني [www.dirayakw.com](http://www.dirayakw.com) للحصول على اهم المعلومات حول أبرز الموضوعات المصرفية.

## «العربي» أول بنك يتيح خدمة آبل بي لمعتمديه في فلسطين



جمال حوراني

أعلنت سلطة النقد أن البنك العربي أول بنك يتيح خدمة آبل بي لمعتمديه في فلسطين، للدفع بتقنية اللاتلامسية، والتي تتيح لمعتمديه الدفع بطريقة بسيطة وأمنة وأكثر خصوصية.

من خلال الخدمة سيتمكن معتمدو البنك الذين يمتلكون أجهزة آبل والتي تشمل آبل وآيفون وآيباد ووتش وماك من إتمام عمليات الشراء باستخدام هذه الخدمة لدى نقاط لبيع، أو الكترونياً عبر التطبيقات والمواقع الإلكترونية وذلك من خلال ربط بطاقات البنك العربي مع محفظة آبل المتوفرة على أجهزتهم بشكل سلس وسريع.

## البنك العربي المتحد يطلق أول بطاقة مصرفية في الشرق الأوسط مصنوعة بالكامل من مواد معاد تدويرها



أحمد أبو عييد

أعلن البنك العربي المتحد، عن تعاونه مع شركة توبان فيوتشر كارد TFC لإطلاق أول بطاقة مصرفية صديقة للبيئة في منطقة الشرق الأوسط مصنوعة بالكامل من مواد معاد تدويرها. وتم توقيع اتفاقية التعاون لإصدار بطاقات الدفع أو كسي أحمد أبو عييد، الرئيس التنفيذي للبنك العربي المتحد وجان بيير تينغ المدير العام لشركة TFC. وقال أبو عييد: يسعدنا التعاون مع شركة TFC لإطلاق هذه البطاقة المتميزة لتكون بذلك أول بنك في منطقة الشرق الأوسط يقدم بطاقة مصرفية مصنوعة بالكامل من مواد معاد تدويرها.

وأضاف: يأتي إطلاق البطاقات الجديدة في إطار التزام البنك بالمساهمة في الجهود الحكومية المتواصلة لتحقيق الاستدامة، ومواكبة العصر في تقديم منتجات تحافظ على البيئة، كما يجسد إطلاق البطاقة الجديدة التزامنا المستمر بالمساهمة بفعالية في المبادرات الرامية إلى دعم المجتمع، بالإضافة إلى تعزيز تجربة عملائنا. وأشار إلى أن البطاقات الجديدة الصديقة للبيئة هي واحدة من المبادرات العديدة التي اعتمدها البنك في إطار جهوده للحفاظ على البيئة ومواردها الطبيعية وتعزيز ثقافة إعادة التطوير والتي تهدف إلى تحقيق الاستدامة وتعزيز المسؤولية المجتمعية عن طريق الابتكار والتطوير المتواصل.

## المؤسسة تقدم تمويلاً بقيمة ٥٠ مليون دولار أمريكي لشركة الأنكو لتمويل شراء وتأجير الطائرات

وقعت المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص ICD، وشركة ألافكو لتمويل شراء وتأجير الطائرات - الكويت، اتفاقية تمويل مشترك مضمون لمدة أربع سنوات بقيمة ٧٥ مليون دولار أمريكي، ساهمت فيه المؤسسة بمبلغ ٥٠ مليون دولار مما يجعلها الممول الرئيسي في العملية.

يلعب قطاع الطيران دوراً حاسماً في الربط والتنقل على الصعيد العالمي، إضافة إلى مساهمته في النمو الاقتصادي، لكنه كان أحد أكثر القطاعات تضرراً خلال جائحة «كورونا». ومن شأن التمويل المقدم من المؤسسة أن يعزز عمليات ألافكو ويساعدها على الاستعداد بشكل جيد لمواجهة انتعاش الأنشطة الاقتصادية وقطاع الأسفار. وقد تم ترتيب هذه العملية من قبل بيتك كابيتال.

بهذه المناسبة، صرح أيمن سجينى، الرئيس التنفيذي للمؤسسة، قائلاً: «يسعدنا دعم شركة ألافكو في جهودها كرائد في سوق تأجير الطائرات وفقاً لمبادئ التمويل الإسلامي. يسعد المؤسسة أيضاً أن تعمل بالتعاون مع بيتك كابيتال لإنجاح هذه العملية، حيث تعزز المؤسسة النمو الاقتصادي المستدام في دولها الأعضاء البالغ عددها ٥٥ دولة من خلال تمويل استثمارات القطاع الخاص، وتعبئة رأس المال من الأسواق المالية الدولية، وتقديم الخدمات الاستشارية للشركات والحكومات».

من جانبه، صرح عادل أحمد البنوان، الرئيس التنفيذي لألافكو، قائلاً: «أود أن أشكر المؤسسة على دعمها وجهودها طوال العملية. علاوة على ذلك، أود أن أشكر بيتك كابيتال على مساهمتهم ودعمهم في تقديم المشورة لألافكو بشأن ترتيبات هذا التمويل».

من جهته، صرح عبد العزيز المرزوق، الرئيس التنفيذي لبيتك كابيتال، قائلاً: «يسر بيتك كابيتال تقديم المشورة لألافكو بشأن هذه العملية المهمة للغاية نظراً لظروف سوق الطيران الحالية».

## نادر الحريري يمتلك بنك الإتماد الوطني



نادر الحريري

في ١٤ أيلول ٢٠٢١ وقّع حاكم مصرف لبنان رياض سلامة وثيقة تفرغ وليد خالد زيدان عن ٣٠٩٦٠ سهماً لصالح نادر مصطفى الحريري في رأسمال بنك الإتماد الوطني.

وبذلك استحوذ الحريري وهو المستشار والمدير السابق لمكتب رئيس الحكومة الأسبق سعد الحريري ونجل النائبة بهية الحريري على أسهم البنك، حيث جرى انتخاب الحريري رئيساً جديداً لمجلس إدارة المصرف بعد استقالة فادي مكي من عضوية مجلس إدارة المصرف وخالد زيدان من منصبه كرئيس مجلس إدارة المصرف.

والترزم المساهمون ومن ضمنهم الحريري بـ ٢٠٠ مليار ليرة وفوقها ٢٠٠ مليون دولار، بهدف تغطية المؤنات المطلوبة لإطفاء الخسائر.

## كابيتال إنتلجنس ترفع النظرة المالية المستقبلية لـ GFH

رفعت كابيتال إنتلجنس النظرة المستقبلية لمجموعة جي إف إتش المالية GFH إلى مستقرة، بتصنيف العملات الأجنبية طويل الامد للمجموعة إلى BB- وتصنيف العملات الأجنبية قصير الامد إلى (B).

ويعكس هذا التحسن السيولة الجيدة للمجموعة، إلى جانب محافظتها الكبيرة من الصكوك السيادية السائلة، ومصادر التمويل المتنوعة وحصتها المتزايدة من الأصول الأجنبية (غير البحرينية). ويأتي تحسن تصنيفات المجموعة مدعوماً بتوسع ملف جي إف إتش لاستحقاق الديون عقب إصدارها صكوكاً بقيمة ٥٠٠ مليون دولار لمدة خمس سنوات في عام ٢٠٢٠، وانخفاض مخاطر إعادة التمويل والقدرة الجيدة على خدمة الدين.



هشام الرئيس



## مساهمو الخليج والريان واقفوا على الاندماج



علي بن أحمد الكواري



فهد آل خليفة

وافق مساهمو بنك الخليج التجاري (الخليجي) على حل الشركة بغرض دمجها مع مصرف الريان عن طريق الضم مع مراعاة كافة أحكام القوانين والتشريعات المنطبقة.

وسيتم نقل اصول بنك الخليجي الى مصرف الريان وحل بنك الخليجي واكد المجتمعون على ان الاندماج مشروط بالحصول على موافقات الجهات التنظيمية، على ان يستمر البنكان في العمل بشكل مستقل حتى تاريخ نفاذ الدمج.

في هذا السياق، قال الشيخ حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للخليجي: «بعد حصولنا على موافقة السادة المساهمين، يمكننا الآن المضي قدماً في جهودنا لإنجاح هذا الدمج التاريخي لانشاء احد اكبر المصارف الاسلامية في قطر والمنطقة، الذي من شأنه تعزيز النمو الاقتصادي لدولة قطر ومبادرات التنمية المالية فيها بما يتماشى مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠».

من جانبه اشار فهد آل خليفة الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليجي: الى انه ومع حصولنا على دعم مساهمينا، يمكننا السير في العمل نحو تكوين مؤسسة مالية موحدة تتمتع بقاعدة مالية صلبة ستعود بالفوائد الكبيرة على عملائنا ومستثمرينا ودولة قطر. وأضاف: نتطلع لاكمال هذا الاندماج بأسرع ما يمكن. كما صادق مساهمو مصرف الريان على بند الاندماج.

وفي هذا الصدد، صرّح علي بن أحمد الكواري، رئيس مصرف الريان: «نتطلع لتكثيف جهودنا في سبيل تعزيز وتوحيد نقاط القوة الرئيسية لمصرفينا، لتلبية احتياجات شريحة كبرى من العملاء، بالإضافة إلى زيادة حصتنا السوقية، ورفع مستوى ابتكار المنتجات ورضا العملاء».

## بنك الشارقة يحصد جائزة أفضل صفقة لمؤسسة مالية فاروج تركيزيان: تعزز الصورة المشرفة للبنك وتحقق فيه قيمة مضافة لاقتصاد الشارقة



في إنجاز جديد يضاف إلى رصيده الكبير من الجوائز التقديرية، فاز بنك الشارقة، بجائزة «أفضل صفقة لمؤسسة مالية في منطقة وسط وشرق أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا» خلال حفل توزيع جوائز السندات والقروض والصكوك في دبي. وتسلّط هذه الجائزة الضوء على الحضور القوي للبنك في الأسواق وعلى الدور الرئيسي الذي يلعبه في القطاع المالي والمصرفي، بالإضافة إلى نموه المستمر الذي يعود الفضل فيه إلى جميع العاملين المتفانين والتميزيين.

وبهذه المناسبة، عبّر فاروج تركيزيان، مدير عام بنك الشارقة، عن سعادتهم لفوزهم بهذه الجائزة المرموقة عن الصكوك التي تم إصدارها قبل نحو ستة أشهر، والتي حظيت بإقبال كبير من قبل المستثمرين العالميين، وهو ما يعكس متانة المصرف وملاطته المالية وجاذبيته عند المستثمرين، مؤكداً أن هذه الجائزة تشكل نقطة تفوق أخرى لصالح هذه الصكوك التي حققت أفضل تسعير خليجياً، لم تشهد المنطقة نظيراً له من قبل، منافسة بذلك أكبر المؤسسات المالية العالمية والمحلية سواء التقليدية أو الإسلامية، وأسهمت في تعزيز رأس المال الأساسي، ونسب رأس المال الإجمالي للمصرف، وبالتالي تمكينه من تحقيق نسب النمو المستهدفة خلال الأعوام المقبلة، وإضافة قيمة كبيرة من العوائد للمساهمين ولإقتصاد إمارة الشارقة.

وأضاف تركيزيان: «بالرغم من الظروف الإستثنائية الراهنة التي يعيشها العالم إلا أن إصدار الصكوك في هذا الوقت يؤكد على مصداقية المصرف كما تساهم هذه الجائزة في تعزيز الصورة المشرفة لبنك الشارقة في أسواق المال العالمية وتوفر أداة مالية ذات درجة إستثمارية بطبيعتها بالإضافة إلى إستخدامها للأعمال المستقبلية أثناء الترويج للصفقات المستقبلية ويمكننا إبراز حصولنا على هذه الجائزة التي ستشكل إضافة نوعية لخبرتنا في رفع الصكوك لا سيما في سوق صعبة».

## احتياطات الذهب في الدول العربية

الدولة	الكمية	إجمالي الإحتياطي (%)
السعودية	323,1	4,1
لبنان	286,8	43,3
الجزائر	173,6	18,2
ليبيا	116,6	8,5
العراق	96,3	9,4
مصر	80,6	11,9
الكويت	79,0	9,3
قطر	59,8	6,0
الأردن	56,9	19,4
الإمارات	55,3	2,9

«البيان»: المصدر مجلس الذهب العالمي، في لبنان نجهل ما تم سرقته أو أين موجود الذهب في حال توفي حاكم مصرف لبنان. علماً أن الفضل بوجود هذه الكمية لا تعود إلى هذه الطبقة الحاكمة ولا إلى الفاسدين في مصرف لبنان.

## رئيس البنك الدولي يكرم صندوق ابتكار الفلسطيني



كرم رئيس البنك الدولي ديفيد مالibas صندوق ابتكار والذي يعد بنك فلسطين المستمر الرئيسي فيه، نظراً لدوره الريادي في تشجيع الريادة والإبداع لدى الشباب الفلسطيني ومساهماته في خلق فرق العمل للشباب والنساء.

وفي المناسبة، أكد البنك استمراره في تشجيع الإبتكار والريادة عبر سياساته التنموية ومسؤولياته الوطنية والإجتماعية

تجاه مختلف شرائح المجتمع الفلسطيني مشدداً على مواصلة احتضان الرياديين عبر صندوق ابتكار وحاضنة انترسكت عبر برامج الإستدامة والشمول المالي مستهدفاً توفير فرص العمل للشباب الفلسطيني.



**Expand your brand's international visibility.**

Go global with your business. Broaden your investor reach.  
Benefit from world class regulations. List in any currency,  
with Nasdaq Dubai.



## الميزانية

31/12/2019		31/12/2020		المطلوبات	31/12/2019		31/12/2020		الموجودات
176,928	172,197			مؤسسات الإصدار	846,855	1,006,423			الصندوق ومؤسسات الإصدار
213	224			المصارف والمؤسسات المالية واتفاقيات إعادة الشراء	130,276	89,288			الودائع لدى المصارف والمؤسسات المالية
2,035,002	1,713,812			الودائع وحسابات الزبائن الدائنة بالكلفة المطفأة	4,064	4,402	(FVTPL)		أسهم وحصص بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر
31,632	29,148			ودائع وحسابات الجهات المقرية بالكلفة المطفأة	671,889	395,294			صافي التسليفات والقروض للزبائن بالكلفة المطفأة
27,285	-			تعهدات بموجب قبولات	9,677	2,939			صافي التسليفات والقروض للجهات المقرية بالكلفة المطفأة
10,313	16,190			مطلوبات أخرى	27,213	-			المدنيون بموجب قبولات
12,871	11,848			مؤنلات لمواجهة الأخطار والأعباء	754,528	643,215			أدوات دين بالكلفة المطفأة
<b>2,294,244</b>	<b>1,943,419</b>			<b>مجموع المطلوبات</b>	547	566	(FVTOCI)		أسهم وحصص بالقيمة العادلة مقابل عناصر الدخل الشامل الأخرى
				<b>حقوق المساهمين</b>	44,707	42,540			أصول ثابتة مادية
100,000	100,000			الرأسمال - أسهم عادية	81	51			أصول ثابتة غير مادية
-	46,340			المقدمات النقدية المخصصة للرأسمال	10,371	10,371			أصول غير متداولة برسم البيع
55,862	55,862			احتياطات غير قابلة للتوزيع (قانونية والزامية)	10,757	11,369			موجودات أخرى
66,406	66,406			احتياطات حرة قابلة للتوزيع	<b>2,510,965</b>		<b>2,206,458</b>		<b>مجموع الموجودات</b>
447	447			فائض إعادة تخمين العقارات					
(23)	(7)			التغير في القيمة العادلة للأدوات المالية المصنفة مقابل عناصر الدخل الشامل الأخرى (OCI)					
-	(5,971)			خسائر متدورة					
(5,971)	(38)			نتائج الدورة المالية (+/-)					
<b>216,721</b>	<b>263,039</b>			<b>مجموع حقوق المساهمين</b>					
<b>2,510,965</b>	<b>2,206,458</b>			<b>مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين</b>					

بلغ إجمالي مؤونة الخسارة الائتمانية المتوقعة مقابل التوظيفات في المحفظة السيادية في نهاية العام ٢٠٢٠ ما قيمته ٨٦,٣٧٨ مليون ل.ل. منها ما قد تم تكويته بقيمة ٤٢,٣٧٨ مليون ل.ل. على أن يتم تكوين الفرق البالغ ٤٤,٠٠٠ مليون ل.ل. سنوياً لنهاية العام ٢٠٢٤ (وفقاً لأحكام تعميم مصرف لبنان الوسيط ٥٦٧)

### مجلس الإدارة:

السيد عبد الرزاق عاشور - رئيس مجلس الإدارة - المدير العام

### الأعضاء:

الدكتور أسعد خشيش  
الدكتور سامر خليل  
السيد عبد الله عاشور  
السيدة لونا مرعي  
الدكتورة فدوى معكرون  
الدكتور جورج نجار  
السيد محسن نعماني  
السيد سركيس يوغورتجيان

بيان الوضع المالي المعدّ للنشر وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية (IFRS) كما في  
(القيم بملايين ل.ل.)

بيان الدخل

31/12/2019	31/12/2020	
179,540	129,992	الفوائد والإيرادات المشابهة
(146,597)	(69,714)	الفوائد والأعباء المشابهة
<b>32,943</b>	<b>60,278</b>	صافي الإيرادات من الفوائد
11,628	14,878	الإيرادات من العمولات
(469)	(371)	الأعباء من العمولات
<b>11,159</b>	<b>14,507</b>	صافي الإيرادات من العمولات
958	769	صافي أرباح / خسائر عمليات الأدوات المالية المصنفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر
6,312	(5,486)	صافي أرباح / خسائر الاستثمارات المالية
2,199	1,567	إيرادات تشغيلية أخرى
<b>53,571</b>	<b>71,635</b>	مجموع الإيرادات التشغيلية
(24,781)	(34,119)	مؤونة الخسائر الائتمانية المتوقعة (Allowance For Expected Credit Loss)
<b>28,790</b>	<b>37,516</b>	صافي الإيرادات التشغيلية
(15,004)	(14,602)	أعباء المستخدمين وملحقاتها
(6,206)	(10,421)	مصاريف إدارية وأعباء تشغيلية أخرى
(1,948)	(1,901)	منصصات استهلاكات ومؤونات الأصول الثابتة المادية (بما فيها المأخوذة استيفاءً للدين)
(36)		إطفاء الأصول الثابتة غير المادية
<b>(23,194)</b>	<b>(26,924)</b>	مجموع الأعباء التشغيلية
<b>5,596</b>	<b>10,592</b>	الأرباح التشغيلية
<b>5,596</b>	<b>10,592</b>	النتائج قبل الضريبة
(11,567)	(10,630)	الضريبة على الأرباح
<b>(5,971)</b>	<b>(38)</b>	النتائج الصافية

31/12/2019	31/12/2020	خارج الميزانية
تعهدات تمويل		
4,543	278	- تعهدات معطاة للمصارف والمؤسسات المالية
-	2,611	- تعهدات مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية
51,032	24,508	- تعهدات للزبائن
تعهدات ضمان		
13,935	5,470	- تكفل وكفالات و ضمانات أخرى معطاة للمصارف والمؤسسات المالية
8,195	5,256	- تكفل وكفالات و ضمانات أخرى مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية
27,151	24,318	- تكفل وكفالات و ضمانات معطاة للزبائن
736,397	590,876	- تكفل وكفالات و ضمانات مستلمة من الزبائن
33,754	36,793	ديون الزبائن الرديئة المنقولة للذكر إلى خارج الميزانية

الإدارة العامة:

شارع فوش - وسط بيروت التجاري

هاتف: ٩٥٧٨٥٧ (٠١)

بريد إلكتروني: info@feniciabank.com

الفروع:

فوش - الحمرا - الأشرفية - فردان - بئر حسن - حارة حريك - معوض - خلدة - الزلقة - بكفيا - شتورة - الغازية - النبطية - العباسية - صور - بنت جبيل - طرابلس - جونية

للاطلاع على سائر البيانات المالية والإفصاحات والمعلومات التفصيلية المتوجبة يمكن الرجوع  
للتقرير السنوي والمتوفر على الموقع الإلكتروني للمصرف: www.feniciabank.com



**نتائج مصارف لبنانية خلال العام ٢٠٢٠ بالدولار الأميركي**



سليم صفير

BANK OF BEIRUT

سمعان باسيل

BYBLOS BANK

سعد الأزهري

BLOM BANK

ننشر نتائج ٣ من أكبر المصارف اللبنانية نشرت ميزانياتها على سعر صرف الدولار ١٨,٠٠٠ ل.ل. لكل دولار. وسوف تظهر الأرقام كم أصبحت المصارف اللبنانية صغيرة الحجم مقارنة بمصارف الدول المجاورة.

الارقام (الف دولار اميركي)

بنك لبنان والمهجر	بنك بيلوس	بنك بيروت	مجموع الموجودات
2,488,760	1,570,999	1,125,720	
1,764,120	1,245,607	898,927	الودائع
261,380	218,780	327,588	القروض
218	- 8,690	- 20,932	الأرباح
18,000	38,015	4,947	الرأسمال

**سلامة مستمر في سياسة تجفيف النقد بالليرة**

مرة جديدة يدفع اللبناني ثمن عدم الاعتراف بانهيار القطاع المصرفي وإعادة هيكلته، ويستمر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة بسياسة تجفيف النقد بالليرة من التداول بطريقة عشوائية.

تقاذف المسؤولين في مسألة الشح في الليرة لا تزال تتفاعل بين سلامة وجمعية المصارف.

وتؤكد صحيفة الأخبار في مقال

تحت عنوان: «سلامة يجفّف الليرة من السوق المزيد» للزميلة ليا القزبي أن كمية النقد في التداول لم ترتفع من تلقاء نفسها بل كان سلامة الراعي الرسمي لها. سياسة ممنهجة اعتمدها منذ بداية الأزمة لتحقيق هدفين:

الأول حماية المصارف من الإفلاس وحتى لا يتحمل المساهمون فيها مسؤوليتهم من الخسارة.

والثاني هو سدّ جزء من الفجوة في حسابات مصرف لبنان والإيحاء بأن لا خسائر في ميزانيته.



**جمعية المودعين: لا تنتظروا من هؤلاء النواب شيئا هذه منظومة فاسدة**



نقّدت جمعية المودعين المسلوبين إعتماداً أمام مصرف لبنان وتحدث بإسمهم حسن مغنية قائلاً: هؤلاء الفادسين نهبوا أموال الشعب لا تنتظروا من هؤلاء النواب شيئا، هذه منظومة فاسدة ومشاركة في سرقة أموالنا.

**تقديم دعاوى إفلاس إحتيالي بوجه المصارف إستنفاد الطول القانونية قبل أخذ الحق بقوة السلاح**



أعلن المحامي رامي عليق «تحالف متحدون» أن المودعين بصدد تقديم دعاوى إفلاس إحتيالي بوجه المصارف وهذا سلاح لم يستعمل بعد، وسيجري العمل على حجز الأموال ويتم إعداد العدة لخوض هذه الدعاوى.

وتطرّق الى قرار محكمة التمييز الجزائية الصادر بتاريخ ١٥ أيلول ٢٠٢١ والذي ردّ طلب محامي حاكم مصرف لبنان رياض سلامة بتمييز قرار الهيئة الإتهامية الصادر

عن القاضي زياد مكنّا، وبالتالي ثبت ضرورة مثول سلامة للإستجواب.

وأشار عليق الى أن العديد من المودعين يريدون النزول الى المصارف لاسترداد أموالهم بقوة السلاح إنما حتى الآن يتم تهديتهم عن الذهاب لاستنفاد الحلول القانونية.

**مصرف ومصارف لبنان تتوسل المودعين لسحب دولاراتهم بالليرة**

**خسارة المودعين أكثر من ٨٠٪**

بعد أن انخفض حجم المودعين الذين يحولون أموالهم حسب تعميم مصرف لبنان ١٥١ على سعر ٣٩٠٠ ل.ل. لكل دولار بينما يقارب سعره في السوق الرديفة الـ ١٩ ألف ل.ل.، إختترعت حاكمية مصرف لبنان التعميم ١٥٨ لسحب بعض أموال عدد آخر من المودعين على سعر صرف ١٢ ألف ل.ل. لمبلغ ٤٠٠ دولار شهرياً مع منعهم من الإستفادة من التعميم ١٥١. إلا أن إحجام المودعين عن سحب أموالهم دعا مصرف لبنان للسماح لكل من يستفيد من التعميم ١٥٨ الإستفادة أيضاً من التعميم ١٥١. الأمر الذي يخفض خسائر المصارف ومصرف لبنان على حساب المودعين.

**الأزمة ترغم بنك جولويس بير السويسري على الخروج من لبنان**

أعلن مصرف جولويس بير JULIUS BAER السويسري إغلاق مكتبه في العاصمة اللبنانية بيروت بسبب الأزمة الاقتصادية طويلة الأمد والمستمرة التي تطال البلاد، وفق معلومات خاصة حصل عليها موقع اقتصاد الشرق. المصرف السويسري أفصح أن إقفال مكتبه في بيروت هو قرار تجاري استراتيجي، يأخذ في الاعتبار الأوضاع الصعبة التي يشهدها لبنان. مؤكداً ان القرار لم يتخذ بهدف توفير التكاليف.

من المقابل، شدد جولويس بير على أن هذه الخطوة لن يكون لها أي تأثير على عملائه القائمين، حيث سيستمر المصرف بخدومتهم وبتغطية السوق اللبنانية، ولكن دون تواجد مباشر.



**Keep a roof over their heads.**

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at [info@almashrek.com.lb](mailto:info@almashrek.com.lb)

[www.almashrek.com.lb](http://www.almashrek.com.lb)





أصنام مصرف لبنان



الكسندر موراديان



بشير يقطان



سليم شاهين



وسيم منصوري

نواب الحاكم



عادل دريق



جوزف حداد



كامل وزني



مايا الدباغ - رئيسة اللجنة

اعضاء لجنة الرقابة

كمعظم الهيئات الرقابية في لبنان، «يقبضون» ولا يعملون. وُضع علينا أصنام في مصرف لبنان اختارتهم القيادات السياسية الفاشلة او الفاسدة حيث لم نلمس ولو شيء بسيط مقابل الكم الهائل من الأموال التي تخصص لهم فهم حتى أقل واجباتهم لا يقومون بها. والمثال على ذلك عدم تطبيقهم لقرار إتخذه مصرف لبنان بعلمهم او من دونه (كونهم أصنام) بما خص تطبيق قانون الدولار الطلابي. حتى ان المصارف لا تهابهم وحتى «يستخرونهم» في حال هددتهم بتقديم شكوى عليهم (على المصارف) لما يقومون به من سلب لأموال المودعين وفرض «خوات» على جميع معاملاتهم، وآخر ما يقومون به فرض ٥ دولارات نقدا على كل ٤٠٠ دولار يسحبها المستفيدون من القرار ١٥٨. بئس هكذا مصرف وبئس هكذا موظف وبئس هكذا دولة.



Tweet



جوزف زخور JoeZakhour @zakhour\_joe

حصلت تاميمات وصودرت اموال " باسم الشعب" بعد حصول انقلابات عسكرية في مناطق عديدة في العالم و سميت ثورات. اما سطو البنوك على الاموال المؤتمنة عليها كما جرى في لبنان و بناء على بيان اصدرته جمعيتها و باركه ضمنا حاكم المركزي دون ان تتصدى له النيابة العامة فلا سابقة له في التاريخ.

رياض سلامة خالف القوانين بتملكه شركة خاصة تدر عليه المال



كشفت تسريبات للسجلات المالية المعروفة باسم وثائق «بانديورا» عن امتلاك حاكم مصرف لبنان رياض سلامة لشركة خاصة باسم AMANIOR يشغل منصب مديرها العام، وهو ما يعد مخالفة صريحة لقوانين شغل منصبه، والتي تنص على عدم مشاركته في إدارة شركات خاصة أو الحصول على أي دخل من مؤسسة خاصة بحسب قانونيين. وزعمت الوثائق أن الشركة التي تأسست بعد نحو ١٤ عاماً على تسلم سلامة لمنصبه كحاكم لمصرف لبنان عام ١٩٩٣، وهي أول شركة يظهر فيها اسم سلامة تحت مسمى حاكم مصرف لبنان - وغالبا في حالات أخرى ما كان يعرف نفسه ك«مصرفي».

تمديد التعميم ١٥١ في الميزان: فبريل يبزر وكنعان ينتقد

لمدة أربعة أشهر بانتظار الخطة النقدية المتكاملة والتي ستؤمن توحيد سعر صرف الدولار وإلغاء سعر الصرف في السوق الموازية.

كنعان

في المقابل، رأى رئيس لجنة المال والموازنة النائب ابراهيم كنعان، في تصريح «أن قرار مصرف لبنان تمديد عمل التعميم ١٥١ هو تخدير للمودعين»، وقال:

«لا يجوز متابعة لعبة كسب الوقت، سعر الدولار وصل إلى ٢٤ ألف ليرة وما زال المودع يسحب ماله على أساس سعر ٣٩٠٠ ليرة للدولار الواحد أي بلغ الهيركات المقنع ٨٥٪».



نسيب غبريل



النائب ابراهيم كنعان

أثار قرار مصرف لبنان تمديد العمل بالتعميم ١٥١ وبالتالي تأمين السحوبات المصرفية بسعر ٣٩٠٠ ليرة للدولار حتى آخر كانون الثاني المقبل، ردود فعل متباينة.

غبريل

وأكد رئيس قسم البحث والتحليل الاقتصادي في بنك بيلوس نسيب غبريل في حديث إذاعي أن قرار مصرف لبنان يدخل ضمن إستراتيجية المصرف منذ مدة والقائمة على تخفيض حجم الكتلة النقدية بالليرة اللبنانية للجم الطلب على العملة الصعبة في السوق الموازية وتخفيف التضخم. وأوضح أن المصرف المركزي مدد التعميم

# 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 واتصل للإستفسار





## كونسورتيوم مصرفي يمنح شركة أركان بالتمويل بقيمة ١,٥ مليار جنيه



نجح تحالف مصرفي بقيادة البنك المصري لتنمية الصادرات المرتب الرئيسي الأولي والمنسق العام ووكيل التمويل والضمان، وبمشاركة ٤ بنوك أخرى ممثلة في كل من بنك الإسكان والتعمير والمصرف المتحد وبنك قناة السويس وميد بنك في إبرام عقد تمويل طويل الأجل بلغت قيمته الإجمالية ١,٥ مليار جنيه لصالح شركة أركان بالتم للاستثمار العقاري بغرض تمويل جزء من التكلفة الاستثمارية الخاصة بالمرحلة الأولى من مشروع ٢٠٥ بمدينة الشيخ زايد.

وتبلغ حصص البنوك المشاركة في التمويل وفقاً لما يلي (٦٥٠ مليون جنيه للبنك المصري لتنمية الصادرات، ٣٠٠ مليون جنيه لبنك التعمير والإسكان، ٢٥٠ مليون جنيه للمصرف المتحد، ١٥٠ مليون جنيه لبنك قناة السويس و١٥٠ مليون جنيه ميد بنك).

حضر التوقيع **ميرفت سلطان** رئيسة البنك المصري لتنمية الصادرات، و**د. أحمد جلال**، نائب الرئيس، و**حسن غانم** رئيس بنك التعمير والإسكان و**أشرف القاضي** رئيس المصرف المتحد و**حسين رفاعي** رئيس بنك قناة السويس و**إيمان أبو زيد** رئيس قطاع الائتمان بميدبنك، كما حضر من جانب شركة أركان بالتم للاستثمار العقاري، ومجموعة بدر الدين كل من **ممدوح بدر الدين** مؤسس ورئيس مجموعة بدر الدين والمهندس **عمرو بدر الدين** رئيس شركة أركان بالتم.

في المناسبة أعربت **سلطان** عن تقديرها لكافة البنوك المشاركة مؤكدة على أن هذا التعاون ليس الأول بين البنوك الخمسة ولن يكون الأخير في مجال تمويل الشركات.

أما **غانم** فأكد حرص البنك الدائم على دعم وتوفير التمويل اللازم للمشاريع الكبرى التي تسهم بشكل إيجابي في خلق قيمة مضافة للمجتمع وتحقيق التنمية المستدامة.

## الخرافي ناشيونال و SAIB يوقعان عقد تمويل مشترك بقيمة ١,٢ مليار جنيه



وقع بنك SAIB عقد تمويل مشترك متوسط الأجل بقيمة ١,٢ مليار جنيه، لصالح شركة الخرافي ناشيونال لتطوير مشروعات البنية التحتية انشاء وخدمات، بمشاركة تحالف مصرفي يضم ٥ بنوك، حيث قام بنك SAIB بدور المرتب العام الرئيسي ووكيل التمويل ووكيل الضمانات والمستندات.

وتوجه حصيله القرض الى تمويل عمليات المقاولات المسندة لشركة الخرافي ناشيونال وفي مقدمتها المشروعات الخاصة بمبادرة رئيس الجمهورية لتوفير حياة كريمة فضلاً عن مشروعات تنفيذ شبكات صرف ومعالجة مياه في محافظات جمهورية مصر.

وأكد **طارق الخولي** رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب لبنك SAIB اهمية القطاع المصرفي في دعم جهود التنمية المستدامة والاستقرار طويل الاجل للاقتصاد والمجتمع ككل.

واقامت مراسم توقيع العقد في فندق نايل ريتز كارلتون بحضور كل من **طارق الخولي**، رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب لبنك SAIB و**ميرفت سلطان** رئيسة مجلس ادارة البنك المصري لتنمية الصادرات، و**هشام عبد العال** نائب العضو المنتدب لبنك الاستثمار العربي و**غادة البيلي** رئيسة بنك التنمية الصناعية و**علاء طه زكي** رئيس قطاع التمويلات المصرفية لبنك البركة - مصر.

## بنك القاهرة يحصل على تصنيف ائتماني بدرجة B+ من وكالة فيتش مع نظرة مستقبلية مستقرة

أعلنت وكالة فيتش للتصنيف الائتماني العالمية FITCH تأكيد التصنيف طويل الأجل (IDR) لبنك القاهرة عند درجة B+ مع نظرة مستقبلية مستقرة، والذي يعد أعلى تصنيف ائتماني تمنحه الوكالة لبنك مصري.

وأكد **طارق فايد** رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للبنك، ان هذا التصنيف يعكس وبشكل واضح مواطن القوة التي يتمتع بها البنك ومن ابرزها كفاءة الادارة وتنوع الأنشطة، الى جانب نجاح البنك في تحقيق معدلات ربحية مرتفعة، وارتفاع معدل العائد على الأصول، وقاعدة الودائع الكبيرة.

وفي هذا السياق أورد التقرير أن البنك يعد أكبر سادس بنك في مصر من حيث اجمالي الأصول بحصة سوقية تبلغ ٣٪ من القروض والودائع، ويمتلك ثالث اكبر قاعدة عملاء مع اكثر من ٢ ملايين عميل مدعومين بوحدة من أكبر شبكات الفروع للبنوك في مصر.

## اي فاينانس تتولى تنفيذ منظومة الإيصال الإلكتروني بمصلحة الضرائب بالتعاون مع شركات عالمية

أعلن الدكتور **محمد معيط** وزير المالية، عن الاطلاق التجريبي لمنظومة الإيصال الالكتروني، الذي يبدأ التنفيذ الفعلي له في أماكن البيع للمستهلكين خلال ٦ أشهر ونصف، مؤكداً المضي قدماً في تنفيذ التكليف الرئاسي بتعزيز حوكمة المنظومة المالية للدولة، وضغط الجدول الزمني للانتهاة من المشروع القومي لتحديث مكننة منظومتي الضرائب والجمارك في مارس ٢٠٢٢. بما يسهم في توطين التكنولوجيا الحديثة والخبرات العالمية في التيسير على مجتمع الاعمال، وتحفيز الاستثمار، وخفض حجم الاقتصاد الرسمي، وزيادة الناتج المحلي الاجمالي واستيفاء مستحقات الخزنة العامة، على نحو يساعد في تعظيم الإيرادات العامة، وتحسين القدرات المالية للدولة.

وأضاف **معيط** بأن منظومة الإيصال الإلكتروني، تعد آلية ذكية لضمان وصول ما يدفعه المستهلك من ضرائب على السلع والخدمات من منافذ بيعها الى الخزنة العامة للدولة لحظياً، لافتاً الى ان منظومة الإيصال الإلكتروني ستكون متوافقة مع معظم نقاط البيع لدى تجار الجملة والتجزئة الذين يبيعون للمستهلك النهائي، وأن عملية الانضمام للمنظومة الجديدة ستكون بسيطة جداً، وغير مكلفة، ولكنها ستكون إلزامية.

## توقع اندماجات مصرفية في مصر البنك المركزي يلزم المصارف زيادة رأسمالها إلى ٥ مليارات جنيه



حسين ابازة  
البنك التجاري الدولي



حسين الرفاعي  
بنك قناة السويس



محمد جمال  
البنك المصري الخليجي



حسن غانم  
بنك التعمير والاسكان



عبد الحميد ابو موسى  
بنك فيصل الاسلامي المصري



أشرف الغمراوي  
بنك البركة الاسلامي



محمد علي  
بنك أبوظبي الاسلامي



ميرفت سلطان  
البنك المصري لتنمية الصادرات



طارق الخولي  
SAIB BANK



محمد الديب  
بنك قطر الوطني الاهلي

\* ارتفع رأس المال المدفوع لـ بنك قناة السويس بنسبة ١٠٪ ليصل إلى ٢,٢٠ مليار جنيه.

كما ارتفع إجمالي حقوق الملكية بنسبة ١٤٪ ليصل إلى ٣,٩٦ مليار جنيه.

\* زاد رأس المال المدفوع داخل البنك التجاري الدولي بنسبة ٥٨,٠٪ ليصل إلى ١٤,٧٧ مليار.

كما شهد إجمالي حقوق الملكية ارتفاعاً ملحوظاً لتسجل ٦٢,٧٦ مليار جنيه مقابل ٥٢,٣٣ مليار جنيه.

\* أما المصارف التالية SAIB والبركة الاسلامي وكريدي اجريكول مصر والاتحاد الوطني والكويت الوطني ومصرف أبوظبي الاسلامي وقطر الوطني الاهلي لم تشهد رؤوس أموالها تحركاً الا ان إجمالي حقوق الملكية ارتفعت من ٢,٦٪ إلى ٢٨,١٪.

فقد ارتفعت حقوق ملكية بنسبة ٢٨,١٪ لتصل إلى ٥,٥ مليار جنيه و ٢٠٪ في بنك كريدي اغريكول لتصل إلى ٧,٨ مليار جنيه.

وارتفعت إجمالي حقوق ملكية بنك قطر الوطني الاهلي بنسبة ١٥٪ إلى ٤١,٥ مليار جنيه.

وبنك SAIB ١٤,١٪ لترتفع إلى ٣٤٦ مليون دولار.

وارتفعت حقوق ملكية بنك الكويت الوطني بنسبة ١٣,٧٪ إلى ٩,٤ مليار جنيه.

وصعد إجمالي حقوق الملكية في بنك المصري لتنمية الصادرات بنسبة ٨,٥٪ إلى ٦,٥ مليار.

ومصرف أبوظبي الاسلامي بنسبة ٢,٥٪ ليصل إلى ٥,٦ مليار جنيه.  
\* المصدر: جريدة المال.

شهدت رؤوس أموال البنوك تحركاً خلال العام الماضي، عقب صدور قانون المصارف الجديد بزيادة رأسمالها إلى ٥ مليارات جنيه خلال ٣ سنوات كحد أقصى الذي أصدره البنك المركزي المصري رسمياً في منتصف سبتمبر ٢٠٢٠.

ورأى خبراء مصرفيون ان القرار جاء لتدعيم معيار كفاية رؤوس الاموال، مشيرين الى ان كلما ارتفعت القاعدة الرأسمالية للبنوك انخفضت نسبة المخاطر، وجعل ذلك المصارف قادرة على التصدي لأي أزمات تواجهها.

وتوقع الخبراء ان تشهد السوق المصرفية خلال الفترة المقبلة اندماجات بين عدد من البنوك، وطرح بعضها في البورصة بهدف زيادة رأسمالها.

وأظهرت أحدث تقارير البنك المركزي، ارتفاع أموال البنوك بنحو ١١,٦ مليار جنيه خلال عام، لتصل إلى ١٨٥,٣٥٧ مليار بنهاية يونيو ٢٠٢١، مقابل ١٧٣,٧٠١ مليار بنهاية يونيو ٢٠٢٠ كما ارتفعت إجمالي الاحتياطيات بالبنوك إلى ٣٦٢,١ مليار جنيه بنهاية يونيو ٢٠٢١ مقابل ٣١٩,٨١٧ مليار خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٢٠.

### إجراءات المصارف

\* زاد رأس المال المدفوع في بنك فيصل الاسلامي المصري ٣٤٪ ليصل إلى ٤,٠٨ مليار جنيه بنهاية يونيو ٢٠٢١ كما ارتفع إجمالي حقوق الملكية بنسبة ١٣,٣٪ ليصل إلى ١٥,١٠ مليار.

\* وصل رأس المال المدفوع في بنك التعمير والاسكان ١,٥١ مليار جنيه بنسبة نمو بلغت ٢٠٪ في حين سجل إجمالي حقوق الملكية ٨,٠٩ مليار.

\* بلغ رأس المال المدفوع لـ بنك المصري الخليجي ٣,٦٢ مليار جنيه مقابل ٣,١ مليار. كما ارتفع إجمالي حقوق الملكية بنسبة ١٢,٥٪ ليصل إلى ٥,٥٢ مليار جنيه.



## تعاون مصرفي كويتي بريطاني



بمناسبة زيارة عمدة مدينة لندن اللورد **ويليام راسل** والوفد المرافق له إلى دولة الكويت، نظم اتحاد مصارف الكويت بالتعاون مع السفارة البريطانية ندوة بعنوان "Fintech, Innovation and Sustainable Finance"، تحدث فيها اللورد **ويليام راسل** عن آخر التطورات في هذه المجالات.

وقد أشاد رئيس مجلس إدارة اتحاد مصارف الكويت **عادل الماجد** بزيارة عمدة مدينة لندن والوفد المرافق له لدولة الكويت والتي أكدت على توطيد العلاقات وتعزيز الشراكة الاستراتيجية بين البلدين. وقال **الماجد** أن المملكة المتحدة والكويت تتمتعان بشراكة وثيقة طويلة الأمد، وترتبطهما علاقات اقتصادية قوية و متميزة، حيث كان للشركات البريطانية وجود في الكويت لفترة طويلة، كما نمت الاستثمارات الكويتية في المملكة المتحدة بشكل ملحوظ على مدى العقود الماضية.

من جانبه قال أمين عام اتحاد مصارف الكويت دكتور **حمد الحساوي** أن البنوك الكويتية قادت الطريق في مجال التكنولوجيا المالية وحققت نتائج ملحوظة في هذا الصدد، وهي تتطلع إلى البناء على هذا النجاح من خلال الاستثمار المستمر في الابتكار الرقمي والتقنيات الجديدة، وأعرب **الحساوي** عن سعادته للاستفادة من خبرة المملكة المتحدة في هذا الصدد.

## كابيتال بنك يشرك موظفيه بمبادراته لتعزيز الثقافة المالية



تولين بارطو

نظم كابيتال بنك CAPITAL BANK فعالية داخلية لموظفيه لتعريفهم بالمبادرة التي أطلقها والخاصة بنشر وتعزيز التوعية المصرفية لدى جمهور المستهلكين بطريقة سلسلة وفكاهية، وذلك بالاستعانة بالشخصية الأردنية الساخرة مدام فضة.

ويندرج برنامج التثقيف المالي، ضمن برامج المسؤولية المجتمعية لكابيتال بنك التي يحرص من خلالها على خدمة مختلف فئات المجتمع وتوعية وتثقيف المستهلكين بالخدمات المصرفية والمالية المقدمة لهم، إضافة إلى توثيق علاقاتهم بالقطاع المصرفي وبما يحقق الشمول المالي في المملكة الأردنية.

وشددت رئيسة إدارة التسويق والاتصال المؤسسي في البنك **تولين بارطو**، على أهمية هذا البرنامج ودوره في تعزيز أواصر الثقة بالقطاع المصرفي من جهة وفي توعية جمهور المستهلكين وحمايتهم وتمكينهم من تنفيذ معاملاتهم المالية بسهولة ويسر من جهة أخرى، مشيرة إلى أن الاستعانة بشخصية مدام فضة جاء لسببين الأول، تقديم المعلومات المصرفية بطريقة سلسلة وسهلة خالية من أي تعقيد ومبالغة، والسبب الثاني هو الشهرة التي تتمتع بها مدام فضة وشعبيتها الكبيرة ما يعني إمكانية الوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من المستهلكين وبالتالي تحقيق الأهداف المرجوة من هذه الفيديوهات.

## الأسواق المالية تشطب ROYAL FINANCIALS

### متى دور المصارف؟



د. زينة زيدان

ROYAL FINANCIALS

اتخذت هيئة الأسواق المالية قراراً بشطب شركة «رويال فايننشال» من لائحة الشركات المالية غير المصرفية. فممنذ كانون الأول ٢٠٢٠، تواجه الشركة («الأخبار» عدد ٥ كانون الثاني ٢٠٢١)، دعاوى قضائية من قبل زبائن بعدما أمهلتهم ثلاثين يوماً لإقفال حسابات التداول في الأسواق المالية خارج لبنان والعقود الآجلة، على أن تدفع للزبائن أموالهم إما عبر شيك مصرفي أو عبر حوالة مصرفية إلى حسابهم في المصارف اللبنانية. «حق» الزبائن أن يحصلوا على أموالهم بالعملة التي أودعها بها، وخصوصاً أنه يجري توظيفها خارج لبنان، ما يعني تحصيل أرباح عليها بالعملة الأجنبية. وقد حاول بعضهم التوصل إلى اتفاق مع الشركة لتحويل المبالغ إلى مصارف أجنبية في الخارج أو إلى مؤسسات مالية أخرى، من دون أي تجاوب معهم. يقول مصدر في «الأسواق المالية» إن القرار اتخذ بعدما ازدادت في الآونة الأخيرة شكاوى الزبائن «المطالبين بأن تُدفع حقوقهم بالدولار، وبعد توجيه إنذارات عدة لرويال فايننشال من دون أن تلتزم».

معلوم أنه يرأس مجلس إدارة هيئة الأسواق المالية حاكم المصرف المركزي، **رياض سلامة**، أي أن القرار اتخذ بموافقة.

المخالفة التي قامت بها «رويال فايننشال» ومحاولتها تطبيق «هبركات» على أموال الزبائن، ودفع حسابات التداول التي فتحت لهم بغير عملتها الأصلية، هي الإجراءات نفسها التي تطبقها المصارف التجارية على زبائنها: احتجاز الدولارات، عدم الموافقة على سحبها إلا باليرة وبسقف محددة، الإقطاع من قيمتها.. لكن **سلامة** يمارس الإزدواجية عبر عدم اتخاذ إجراء عقابي بحق البنوك للدفاع عن مصالح المودعين والمجتمع، ويمنع أي إعادة هيكلة حقيقية للقطاع، أو إعلان إفلاس المصارف العاجزة عن الإستمرارية.

## لجنة استراتيجية مشتركة بين مصارف البحرين وجمعية التأمين



أعلن كل من جمعية مصارف البحرين وجمعية التأمين البحرينية تأسيس لجنة استراتيجية مشتركة بينهما بهدف تعزيز التعاون الوثيق بين القطاع المصرفي وقطاع التأمين في مملكة البحرين، ومواصلة تطوير

القطاع المالي ككل في المملكة، وزيادة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، وتحسين المناخ الاستثماري، ومواجهة التحديات واستكشاف الفرص في مجال صناعة المصارف والتأمين.

اللجنة انتخبت في أول اجتماعاتها **عدنان أحمد يوسف** رئيساً لها و**جواد محمد** نائباً للرئيس.

وفي المناسبة شدد **يوسف** على أن التعاون المشترك يعكس الصلة الوثيقة والمصالح المتشابكة والمتشعبة بينهما، وتكامل أركان المنظومة المالية في البحرين، وذلك بما يسهم في زيادة الفائدة لكل الأنشطة الاقتصادية.

# LIFE IS NOT A STRAIGHT ROAD... GET INSURED!

**ADIR**  
INSURANCE



info@adirinsurance.com  
www.adirinsurance.com  
**+961 1 263 263**

**شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (أدير) شراكة بنك بيلوس وناتيكسيس أسورانس فرنسا**  
مركز أيا، أوتوستراد الدورة - ص.ب: ١٤٤٦ ٩٠ جديدة المتن لبنان - تلفون: ٢٥١٢٩٠ | ٩٦١ | فاكس: ٢٥١٢٩٣ | ٩٦١  
البريد الإلكتروني: info@adirinsurance.com - الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance.com - رأس المال ٢٥.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله - س.ت.ب: ٤٦٢٢٨ - الرقم المالي: ٢١١ بيروت  
مسجلة في لبنان في سجل هيئات الضمان (رقم ١٩٤ تاريخ ١٩٨٣/٤/١٤) وخاضعة لأحكام المرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤





جهد الحميضي  
البنك الأهلي المتحد



عبدالناصر الرئيسي  
بنك مسقط



هاشم الشوا  
بنك فسطين



هشام عبدالله قاسم  
Emirates NBD



VINCE COOK  
NBF

### الإمارات دبي الوطني يتوسع في الهند عبر فرعين جديدين

أعلن بنك الإمارات دبي الوطني Emirates NBD توسيع نطاق حضوره في الهند، وذلك في أعقاب حصوله على موافقة بنك الاحتياطي الهندي لفتح فرعين إضافيين.

ويعكس هذا الإعلان أهمية الهند المتزايدة بالنسبة لبنك الإمارات دبي الوطني، والذي يُعد أكبر البنوك في دبي من حيث الأصول، لا سيّما في ظل استمرار الإمارات بتوطيد علاقاتها الإستراتيجية والإقتصادية طويلة الأمد مع الهند. كان البنك قد افتتح أول فرع متكامل له في مومباي، المركز التجاري الحيوي في الهند في ٢٠١٧، لتكون بذلك سادس دولة يحظى البنك بحضور محلي ملفت فيها بعد الإمارات والسعودية ومصر وسنغافورة والمملكة المتحدة.

وقال هشام عبدالله قاسم، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب: في ظل تنامي العلاقات الثنائية الوطيدة بين الإمارات والهند، فإنه من دواعي سرورنا أن يتوسع في تقديم خدماته المصرفية إلى كل من الشركات والأفراد في الهند والذين يتطلعون إلى الإستثمار ومزاولة أعمالهم التجارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا.

### بنك الفجيرة الوطني يطلق منصة التداول الإلكترونية NBFX

أطلق بنك الفجيرة الوطني NBF منصة التداول الإلكترونية الخاصة به NBFX في إطار مساعيه إلى توسيع مجموعة الخدمات الرقمية التي يقدمها حيث توفر المنصة الجديدة للعملاء تجربة رقمية مخصصة للتحوط من متطلبات الخزانة، وهي متاحة للتداول التقليدي وكذلك التداول المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. تتوفر المنصة على مدار الساعة لمدة ٥ أيام في الأسبوع، مما يتيح للعملاء تنفيذ المعاملات خلال ساعات عمل البنك وبعدها والاستفادة من السيولة في كافة المناطق الزمنية كافة.

وتعليقاً على إطلاق المنصة، قال فينس كوك VINCE COOK، الرئيس التنفيذي لبنك الفجيرة الوطني: «يحظى العملاء بدعم فريق من الخبراء في الخزانة والتداول والهيكلية لمساعدتهم على التعامل مع تغييرات السوق والتحوط من المخاطر الأساسية. ونعتزم مستقبلاً توسيع نطاق منصة NBFX لتلبية متطلبات العملاء في مجال الطاقة والمعادن الرئيسية والسلع الأساسية سريعة الاستهلاك».

### إقبال كبير على حساب الجوهر للأعمال المصرفية الحصرية من بنك مسقط

يحظى حساب الجوهر للأعمال المصرفية الحصرية من بنك مسقط بإقبال كبير من زبائن البنك ومن الجمهور بشكل عام وذلك بسبب المميزات والخدمات والتسهيلات المصرفية التي يقدمها للزبائن والتي تتماشى مع احتياجاتهم ومتطلباتهم المالية وتساهم في تحقيق أحلامهم والتمتع بتجربة مصرفية فريدة تتناسب مع نمط حياتهم العصري حيث يستهدف الجوهر العديد من فئات المجتمع سواء العاملين بالقطاع العام او القطاع الخاص وفي مختلف المجالات.

وفي المناسبة دعا عبدالناصر الرئيسي، نائب المدير العام للأعمال المصرفية المميزة في البنك زبائن البنك إلى الاستفادة من الخدمات المبتكرة التي يقدمها الحساب بحيث نتطلع الى انضمام المزيد من الزبائن الجدد لتجربة هذه الخدمات المصرفية المميزة والتمتع بالمزايا التي تقدم قيمة مضافة لهم.

### بنك فلسطين يعلن عن رفع رأس ماله المكتتب به عبر إصدار

#### خاص لأسهم FISEA الفرنسية ليصل إلى ٢١٧,٤٣ مليون دولار

أعلن بنك فلسطين عن إدراج أسهم جديدة تماماً لاتفاقية دخول مؤسسة FISEA الفرنسية التابعة لمؤسسة بروباركو PROPARCO، كشريك ومستثمر استراتيجي مع البنك، ليرتفع رأس المال المدفوع لبنك فلسطين إلى ٢١٧,٤٣ مليون دولار أميركي.

ورحب هاشم الشوا رئيس مجلس ادارة مجموعة بنك فلسطين بهذا الادراج، والذي يبرهن عن ثقة المساهمين والمستثمرين الدوليين في سهم بنك فلسطين، ويتمشى مع خطط البنك لتنمية استثمارات المساهمين. مؤكداً ان هذا سيكون له انعكاسات جيدة على الملاءة المالية للبنك، ويعزز قدرته على مواجهة التحديات الاقتصادية المختلفة، ويمكنه من مواصلة النمو والمساهمة في عملية التنمية المستدامة مع كافة الشركاء.

### البنك الأهلي المتحد يحصد جائزة أفضل ابتكار في تقنية المعلومات بالكويت للأعمال

يؤكد البنك الأهلي المتحد مجدداً تفوقه في مجال تقنية المعلومات، إذ توجت مجلة انترناشيونال فاينانس العالمية المتخصصة بالبنك بجائزة أفضل ابتكار في مجال تقنية المعلومات لاعمال بالكويت لعام ٢٠٢١ للعام الثاني بعد حصد الجائزة نفسها في عام ٢٠١٩.

وقال البنك في بيان صحفي، انه حصد هذه الجائزة بناء على العديد من الانجازات والنجاحات، التي حققتها ادارة تقنية المعلومات، ومن ابرزها، التركيز الأساسي للبنك على التحول الرقمي، الذي ساهم في تقديم أداء متميز وتوفير تجربة فريدة لعملاء البنك على مر السنين.

أما الرئيسة التنفيذية للبنك جهاد سعود الحميضي: «فرأت ان هذه الجائزة تأتي اضافة متميزة الى سلسلة الجوائز والانجازات التي حققها البنك، وتؤكد مجدداً نجاحه اللافت في تطوير بنيته وأنظمتها التقنية مما ينعكس على زيادة قدرته على توفير افضل الخدمات المصرفية لعملائه».



فيصل التميمي  
البنك الأهلي الكويتي



عماد السعدي  
البنك الإسلامي الفلسطيني



بدر الحماد  
بنك الرياض



رحاب لوتاه  
NATIONAL BONDS



فiras ملح  
محافظ سلطة النقد - فلسطين

### تعيين رحاب لوتاه نائبة للرئيس التنفيذي لـ «الصكوك الوطنية»

أعلنت شركة «الصكوك الوطنية NATIONAL BONDS»، تعيين رحاب لوتاه في منصب نائبة الرئيس التنفيذي للمجموعة، بعدما شغلت منصب نائب الرئيس الأول للشركات الصغيرة والمتوسطة وأعمال التجزئة في شركة «موارد للتمويل».

وتتمتع لوتاه بخبرة طويلة في قطاع التمويل الإسلامي، وذلك خلال عملها لأكثر من عقدين في القطاعين الخاص والحكومي. وتتمتع أيضاً بمهارات قيادية في مجالات الإدارة والتواصل، وهي أول سيدة على مستوى العالم تحصل على شهادة احترافية من المعهد القانوني للمحاسبين الإداريين في الصيرفة الإسلامية، ما يمكنها من تطوير الأداء المالي. وأعرب محمد قاسم العلي الرئيس التنفيذي للمجموعة، عن سعادته لانضمام رحاب لوتاه إلى الشركة لافتاً إلى أنها ستقود مشاريع الرقمنة ذات الأولوية العالية، وتشرف على الاستراتيجيات التي تركز على خدمات متميزة لحملة الصكوك، ودعم فريق العمل الإداري بالإشراف على سير العمليات التشغيلية اليومية.

### بنك الرياض يحصد جائزة أفضل بنك للمنشآت الصغيرة

#### في الشرق الأوسط والمملكة

توج بنك الرياض وفي انجاز تقديري جديد بجائزتي أفضل بنك للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وفي المملكة العربية السعودية لعام ٢٠٢١ للتميز لمجلة آسيا موني العالمية. ويأتي حصول البنك على هاتين الجائزتين تأكيداً على الانجازات والتطورات النوعية التي يواصل البنك تسجيلها في مجال دعم ومساندة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وما يقدمه من حلول نوعية أمام اصحابها لتمكينهم من الارتقاء بنشاطات منشأتهم، ورفع كفاءتها الانتاجية والدفع بقدرتها التنافسية، وزيادة مساهمتها في الاقتصاد المحلي، حيث اظهر البنك تفوقاً ملحوظاً في ما يتبعه من نهج ويعتمده من آليات عملية ضمن هذا السياق، وذلك انسجاماً مع توجهات رؤية المملكة ٢٠٣٠ التي تضع هذا القطاع على رأس اولوياتها ادراكاً لما لها من أثر اجتماعي واقتصادي.

### سلطة النقد في فلسطين تكشف عن خطوات التحول الرقمي

كشف محافظ سلطة النقد في فلسطين فراس ملح عن جهود تتركز حالياً حول تحقيق أحد أهم الأهداف الإستراتيجية لسلطة النقد، والمتمثلة في استخدام التكنولوجيا المالية ونحو التحول الرقمي في تنفيذ المعاملات المالية بشكل فوري، وطيلة أيام الأسبوع.

وأوضح في حديث صحفي أن هذه الإستراتيجية ستشجع استخدام أدوات الدفع الإلكتروني، وتعزز الشمول المالي عبر الوصول إلى كافة فئات المجتمع وزيادة التنافسية بين المصارف، كما ستؤدي إلى حل مشكلة فائض الشيكيل وزيادة قدرة المؤسسات المالية على تقديم تسهيلات، وتمويل استثمارات في سبيل تحقيق النمو الاقتصادي، مشدداً على وجوب تصافر الجهود كافة في القطاعين العام والخاص.

وكشف ملح عن مشاريع جديدة ومتطورة تعمل عليها سلطة النقد في مجال الخدمات المالية والإلكترونية في مجال التحول الرقمي. لافتاً إلى أنه سيتم على المدى المتوسط تنفيذ مشروع نظام مركزي لعرض ودفع الفواتير للمواطنين لدفع ما عليهم من مستحقات كما سيتم تشغيل مفتاح الدفع الفوري لربط قنوات الدفع وتنفيذ العمليات من خلاله بشكل فوري وبالتالي تسريع دورة النقد والاستفادة من الأموال وتقليل المخاطر.

### «الإسلامي الفلسطيني» أفضل بنك إسلامي وأفضل بنك رقمي

#### في فلسطين لعام ٢٠٢١

منحت مجلة «انترناشونال بيزنس» العالمية البنك الإسلامي الفلسطيني جائزتي «أفضل بنك إسلامي» و«أفضل بنك رقمي» في فلسطين عن العام ٢٠٢١. وفي المناسبة، قال مدير عام البنك عماد السعدي: إن الجائزة تأتي نتاج الرؤية الحكيمة والخطط الاستراتيجية المبنية على أسس الحوكمة والتميز المؤسسي من قبل مجلس الإدارة والتنفيذ الكفوء لتلك الخطط من قبل الإدارة التنفيذية، وإشراف هيئة الرقابة الشرعية. وأضاف: «عملنا على توقيع العديد من الإتفاقيات في هذا المجال وعززنا خدماتنا الإلكترونية، كما أنجزنا جزءاً مهماً من النظام البنكي الجديد الذي سيساهم في تقديم خدمات متطورة للعملاء والمساهمين عبر منظومة رقمية مرنة ومتقدمة».

### البنك الأهلي الكويتي يطرح خدمة المساعد التفاعلي «أسأل سند»

أعلن البنك الأهلي الكويتي، تماشياً مع استراتيجيته التي تهدف إلى تقديم خدمات مصرفية أكثر سهولة وبساطة، طرح خدمة المساعد التفاعلي «إسأل سند» التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي لخدمة عملائه. وأكد البنك أن هذه الخدمة المتطورة توفر استجابة سريعة ومناسبة لاستفسارات العملاء، ما يمكنهم من القيام بإنجاز معاملاتهم من خلال المحادثة ذاتها عبر تطبيق الهاتف النقال. وأوضح فيصل التميمي رئيس مركز الإتصال في البنك أن اهتمام الأهلي الكويتي بالتكنولوجيا الحديثة لتطوير وتحسين تجربة العملاء ساهم في الإرتقاء بالخدمات المصرفية إلى مستوى متميز يتجاوز نطاق الخدمات المالية التقليدية. كما تقدم الخدمة طريقة أخرى للتواصل مع البنك والاستجابة لتدابير وإجراءات الصحة والسلامة بسبب تداعيات جائحة «كورونا».



# 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](mailto:jbreiss@assistamerica.com)

☎ +961 70 868 648

**Samer Sayegh**

✉ [ssayegh@assistamerica.com](mailto: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](mailto:info@wehbeinsured.com)



**WEHBEINSURED**

وهبة لخدمات التأمين ش.م.م.  
**WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.**

Member of GBN Worldwide Ltd.





## الحكومة البريطانية تعمل كشركة إعادة تأمين على الأحداث المباشرة LIVE EVENTS انه قطاع يدعم مئات الآلاف من الوظائف

أعلنت الحكومة البريطانية عن إطلاق خطة خاصة بعمليات إعادة التأمين على الأحداث المباشرة LIVE EVENTS في ٢٢ سبتمبر الفائت بعد مدة زمنية طال إنتظارها.

وكان قد تم الإعلان عن المبادرة في ٤ أغسطس وتقدم الخطة التي تبلغ قيمتها ٨٠٠ مليون جنيه إسترليني تعويضاً عن التكلفة إذا كان لا بد من إلغاء حدث ما أو تأجيله أو نقله أو التخلي عنه بسبب قيود جديدة للسلطة المدنية في المملكة المتحدة استجابة لـ Covid-19. وستستمر الخطة حتى ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢ مع إجراء بعض التعديلات عليها إن اقتضت الحاجة في ربيع العام المقبل.

وفي المناسبة رأى وزير الخزانة ريشي سوناك RICHY SUNAK: «أن قطاع الأحداث يدعم مئات الآلاف من الوظائف في جميع أنحاء البلاد، ومع إعادة فتح الإقتصاد، فإننا نساعد مقدمي الأحداث والشركات على التخطيط بثقة حتى العام المقبل».

والميزات الرئيسية للخطة هي:

- تغطية الأحداث الحية المفتوحة لعامة الناس والموجودة فعلياً في المملكة المتحدة. ويشمل ذلك أحداث الموسيقى الحية والمهرجانات والأحداث الرياضية والعروض التجارية وأحداث الأعمال. ولن يتم تغطية الأحداث الخاصة مثل حفلات الزفاف والحفلات.
- لكي تكون مؤهلاً، يجب على منظمي الحدث شراء الغطاء ذي الصلة من شركات التأمين المشاركة في الخطة. ويجب أن يمتلك منظمي الحدث أيضاً أو يشتروا وثيقة خاصة بإلغاء الأحداث (أو وثيقة تتضمن تغطية إلغاء الحدث) مقدمة جزئياً على الأقل من قبل إحدى شركات التأمين المشاركة في الخطة.
- قسط محدد بنسبة ٥٪ من القيمة الإجمالية للتكاليف المؤمن عليها (بالإضافة إلى ضريبة قسط التأمين).
- ستخضع المطالبات لما يزيد عن ٥٪ من قيمة التكاليف المؤمن عليها أو ١٠٠٠ جنيه إسترليني (أيهما أعلى) لكل وثيقة.
- يمكن لمنظمي الأحداث شراء وثيقة تغطي التكلفة الإجمالية للفعاليات.
- يجب شراء التغطية قبل ٨ أسابيع على الأقل من موعد الحدث.



RICHY SUNAK

وزير الخزانة البريطاني

## إعادة تنظيم أعمال التأمين في أسواق رئيسية

### استحواذ Chubb أعمال Cigna في آسيا والمحيط الهادئ وتركيا

وافقت شركة Chubb على الإستحواذ على القسم الخاص بالتأمين الصحي وضد الحوادث والمزايا التكميلية التابع لشركة Cigna في آسيا والمحيط الهادئ وتركيا مقابل ٥,٧٥ مليار دولار، في أحدث عملية اندماج في قطاع التأمين في آسيا. وفي بيان صادر، أفادت تشب بأنها ستستحوذ على القسم الخاص بـ Cigna في كوريا الجنوبية وتايوان ونيوزيلندا وتايلاند وهونغ كونغ واندونيسيا، بالإضافة إلى حصة Cigna البالغة ٥١٪ في مشروع مشترك في تركيا.

وصرّح الرئيس التنفيذي لشركة تشب، إيفان جرينبيرج EVAN GREENBERG، أن إضافة أعمال Cigna سيعيد توازن محفظتهم العالمية في آسيا والمحيط الهادئ وتركيا.

وأشارت تشب إلى أن عملية الإستحواذ ستعزز حصة آسيا من محفظتها العالمية إلى ٧ مليارات دولار من أصل حوالي ٤ مليارات دولار في صافي الأقساط المكتتبة، وهو ما يمثل حوالي ٢٠٪ من إجمالي أعمال الشركة، بإستثناء الصين.

ولفتت Cigna إلى أنها ستركز على محفظة خدماتها الصحية العالمية، فضلاً عن أعمالها في خدمات الشرق الأوسط وأوروبا وهونغ كونغ وسنغافورة ومشاريعها المشتركة في أستراليا والصين والهند. ومن المتوقع أن تكتمل الصفقة، الخاضعة للموافقات التنظيمية، في عام ٢٠٢٢.

وتأتي الصفقة في وقت يشهد قطاع التأمين عملية إعادة تنظيم جذري في الأسواق الرئيسية، حيث أنه في أغسطس الفائت، وافقت HSBC Holdings على الإستحواذ على أصول شركة التأمين الفرنسية Axa في سنغافورة مقابل ٥٧٥ مليون دولار. وفي العام الماضي، استحوذت شركة Singapore Life، وهي شركة تأمين ناشئة يدعمها مستثمرون بما في ذلك مجموعة TPG، على أعمال شركة التأمين البريطانية Aviva في سنغافورة مقابل ما يقرب من ملياري دولار، مع توسعها في جنوب شرق آسيا.



EVAN GREENBERG

CHUBB

## هيئة التأمين في كاليفورنيا توقف نشاط أربع شركات متورطة

### في بيع عقود ضمان المنزل دون إذن مناسب

أصدرت هيئة التأمين في كاليفورنيا CDI أوامر التوقف والإمتناع CEASE AND DESIST ORDER لنشاط غير قانوني يتعلق بأربع شركات يُزعم أنها متورطة في بيع عقود ضمان المنزل HOME WARRANTY في الولاية دون إذن مناسب. وبموجب الأوامر، يجب على الشركات التوقف فوراً عن بيع العقود. والمعروف أن ضمان المنزل هو عقد خدمة يغطي لفترة زمنية محددة، تكلفة صيانة الأنظمة أو الأجهزة المنزلية.

ويجب أن تكون أي شركة تقوم بتسويق وبيع عقود ضمان المنزل للمستهلكين في كاليفورنيا مرخصة من CDI.





# 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 



## إعتماد العلاج الافتراضي بديلاً للأدوية

نجح مقدمو الخدمات الطبية في قطاع تعويض العمّال في تقليل اعتمادهم على المواد الأفيونية لمساعدة العمّال المصابين على معالجة آلامهم، ويقوم البعض بتجربة تقنيات مثل الواقع الافتراضي كبديل للأدوية. ووافقت إدارة الغذاء والدواء الأميركية على أول جهاز واقع افتراضي لعلاج الآلام المزمنة في عام ٢٠٢٠، لكن لا تزال هناك العديد من العوائق أمام الاستخدام الواسع لمثل هذه التقنيات في قطاع الشركات، كما يقول الخبراء. وتم إصدار ما لا يقل عن ست دراسات في العام الماضي لتقييم الاستخدام الطبي للواقع الافتراضي. ومن بين الموضوعات التي تم تناولها هي استخدام سماعات الرأس وألعاب الفيديو لمعالجة قضايا مثل اضطراب الإجهاد اللاحق للصدمة المرتبط بالقتال واضطرابات المزاج والقلق.

ولفت بات ماكوتشون، كبير مسؤولي المبيعات في MedTech إلى أن التكنولوجيا، التي هي في الأساس عبارة عن سماعة رأس يتم توصيلها إلى منازل العمّال المصابين، تمكنهم من الإنغماس في واقع افتراضي لتوفير تجربة تأمل أو هروب تساعد على «تغيير الطريقة التي يتم بها تخفيف الألم وأعراض الصدمة». وفيما يتعلق بالتكاليف الطبية للعمال الذين استخدموا تقنية الواقع الافتراضي أو مجموعة من الوصفات الطبية المخفضة مع العلاج انخفضت بنحو ١٤٠٠ دولار شهرياً. مع الإشارة إلى أنه لا توجد حالياً طريقة محددة للفوترة مقابل الخدمات.

وأشارت دوروثي ريفيير، كبيرة المسؤولين الإكلينكيين في شركة Bardavon Health Innovations، التي تحلل بيانات علاج تعويض العمّال لتحسين النتائج السريرية، أن هناك مشكلة أخرى تتمثل في عدم وجود بيانات قوية لدعم العلاج.



## Aon تطلق منتجاً جديداً لمعالجة تحديات التأمين السيبراني Ransomware Defence

### الأسعار ارتفعت وتجديد الإتفاقات صعب جداً

أعلنت شركة Aon عن إطلاق منتج جديد يحمل اسم Ransomware Defence يهدف إلى زيادة مرونة الشركات في المملكة المتحدة ومنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا (EMEA)، من خلال معالجة تحديات التأمين السيبراني. ويتضمن المنتج تقييماً للهجوم، ومسحاً للتهديدات الخارجية، ومحاكاة للهجوم السيبراني وتقييم الجاهزية للإستجابة للحوادث.

وصرح ريتشارد هانلون RICHARD HANLON، كبير المسؤولين التجاريين في Aon's Cyber Solutions: «أصبحت حوادث برامج الفدية أكثر تكراراً وتعقيداً واستهدافاً، بينما تتزايد طلبات الفدية نفسها. وهذه الديناميكيات تجعل العديد من الشركات أكثر عرضة للتهديدات السيبرانية وغير قادرة على تأمين التغطية التأمينية الأساسية التي يحتاجونها استجابةً لحدث ما».

ومن خلال Ransomware Defense، يمكن لـ Aon مساعدة الشركات «على زيادة مستوى الأمان لديها وتقديم تقييمات أكثر دقة لدفاعاتها، مما يقلل من احتمالية حدوث هجمات ناجحة ويضعهم في موقع قوي للوصول إلى التأمين الذي يحتاجون إليه»، كما قالت Tracie Thompson، رئيسة قسم المخاطر التجارية لمنطقة EMEA في Aon.

وأوضحت Aon أن شركات التأمين تعاني من خسائر متزايدة، مدفوعة إلى حد كبير بانتشار برامج الفدية، مع ارتفاع تكرار الأحداث بنسبة ٥٠٠٪ تقريباً منذ عام ٢٠١٨.

وأدت زيادة وتيرة الخسائر وشدتها إلى ارتفاع كبير في الأسعار وصعوبة في تجديد الإتفاقيات في سوق التأمين الإلكتروني.



RICHARD HANLON  
Aon's Cyber Solutions

## برنامج إنمائي تأميني للدول النامية في الأمم المتحدة

أطلق برنامج الأمم المتحدة الإنمائي مبادرة لمساعدة الحكومات والقطاع الخاص في البلدان النامية على توفير التأمين لأزمات مثل الأوبئة والكوارث الطبيعية.

وقال برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في بيان إن التعافي من الكوارث يكلف ٧٧ دولة في العالم ما معدله ٢٩ مليار دولار سنوياً، مضيفاً أن ٣٪ فقط من هذه التكلفة يغطيها التأمين، مما يجبر الدول على تحمل تكلفة التعافي بنفسها أو الاعتماد على المساعدات الإنسانية.

وأشار البرنامج إلى أن صندوق التأمين وتمويل المخاطر مدعوم بـ ٣٥ مليون يورو (٤١ مليون دولار) من الحكومة الألمانية.

ولفت متحدث إلى أن الصندوق سيحصل أيضاً على تمويل من مصادر أخرى، بما في ذلك برنامج الأمم المتحدة الإنمائي نفسه.

ويهدف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي إلى المساعدة في إنشاء حماية تأمينية من الكوارث الاجتماعية والاقتصادية والمناخية والصحية في أكثر من ٥٠ دولة نامية بحلول عام ٢٠٢٥.



GlobeMed Commemorates its

# 30<sup>th</sup> ANNIVERSARY

A LEGACY OF INNOVATION IN HEALTHCARE BENEFITS MANAGEMENT

Three decades of cutting-edge innovation in the healthcare benefits management industry. We celebrate this remarkable milestone with our employees, clients, partners and friends whom we thank for their continued commitment, trust and support.



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





## ارتفاع حجم الكوارث والأخطار يتجاوز قدرات شركات التأمين ويشكل خطراً على الإقتصاد الوطني

جدد ألكساندر ماهنك Alexander Mahnke، رئيس إتحاد مديري المخاطر والتأمين في ألمانيا GVNW، الدعوة إلى شراكة بين القطاعين العام والخاص (PPP) للمساعدة في التعامل مع الأزمات النظامية المستقبلية مثل جائحة Covid-19، في خطابه الافتتاحي في المؤتمر السنوي للجمعية.

ويوضح الإنتشار العالمي لـ Covid-19 أن الأوبئة تشكل، على الأقل في ظل الوضع الراهن، خطراً غير قابل للتأمين. ومن هنا طالب ماهنك بأن يزداد مجال التعاون بين القطاعين العام والخاص ليشمل المخاطر الإلكترونية والكوارث الطبيعية. وقال Mahnke: «إن احتمال تأثير المخاطر السيبرانية على الصناعات بأكملها والإقتصاد على المستوى الوطني هو للأسف سيناريو معقول وواقعي بالفعل».

ودفع هذا الوعي شركات التأمين إلى تجنب المخاطر من خلال إضافة استثناءات على التغطية واستبعاد التأمين السيبراني من وثائق انقطاع الأعمال.

كما حث Mahnke شركات التأمين على الابتكار والعمل بنشاط لتطوير حلول إدارة مخاطر جديدة وقابلة للتأمين. وتشكل أيضاً الكوارث الطبيعية مشكلة كبيرة في ألمانيا بعد فيضانات يوليو المدمرة. وقدرت جمعية التأمين الألمانية (GDV) الخسائر الناجمة عن البَرَد الصيفي والفيضانات بـ ١١,٥ مليار يورو. ومع تزايد تواتر الكوارث الطبيعية، فإن الحجم المتزايد للخسائر، كما هو الحال مع الأوبئة والسيبرانية، سيتجاوز قدرات شركات التأمين، على الأقل داخل القطاع الخاص.

وكان تأمين المديرين والموظفين D&O والتغطية السيبرانية المحركين الرئيسيين لإرتفاع أقساط التأمين، مع زيادات تراوحت بين ٢٥ و ٣٥٪.



Alexander Mahnke

GVNW

## هيئة المنافسة البريطانية تنظر باستحواذ غالغر على ويليس ري

كشفت هيئة المنافسة والأسواق البريطانية (CMA) أنها تحقق في عملية الإستحواذ المتوقعة على أعمال إعادة التأمين على الإتفاقيات الخاصة بشركة ويليس تاورز واتسون من قبل شركة Arthur J. Gallagher & Co. وتدرس الهيئة ما إذا كانت الصفقة البالغة ٣,٢٥ مليار دولار في حال تم تنفيذها، ستؤدي إلى إنشاء حالة احتكار. وجاء إعلان غالغر عن الصفقة في منتصف أغسطس بعد أن ألغت شركتي ويليس وأيون إندماجهما البالغ ٣٠ مليار دولار والذي كان سيخلق أكبر وسيط تأمين في العالم بعد معارضة وزارة العدل الأميركية.

وكجزء من الموافقة على إندماج Willis-Aon، طالب المنظمون الأوروبيون ببيع Willis Re، ذراع إعادة التأمين لمجموعة ويليس، للحفاظ على المنافسة، ووافقت Gallagher على شرائها بالإضافة إلى أصول أخرى بحوالي ٣,٦ مليار دولار.



Arthur J. Gallagher &amp; Co.

## سويس ري: ٤٥ مليون عميلاً محتملاً لسوق التأمين على الصحة العقلية

كشفت شركة «سويس ري» أن تجربة جائحة «كورونا» قد سلطت الضوء على الصحة العقلية، وهو موضوع حساس ولكنه مألوف لدى الكثيرين، ويستكشف بحث معهد سويس ري، كيف ينظر الأفراد إلى صحتهم العقلية والأدوات التي يمكنهم استخدامها لحماية صحتهم العقلية وإدارتها بفعالية.

ووفقاً للبحث الذي أجراه معهد سويس ري، نجد شريحة من المستهلكين ترحب بالحماية المبتكرة من شركات التأمين، من أجل صحتهم العقلية ورفاهيتهم، من خلال استقراء شريحة العملاء هذه عبر ستة بلدان حيث قام المعهد بمسح كشف عن أن حجم السوق المحتمل يمكن أن يصل إلى ٤٥ مليون مستهلك.

وأكد المعهد أنه يستكشف التحديات التي يبرزها هؤلاء المستهلكون، لتقديم نظرة عميقة لاحتياجاتهم، وهم عادة من سكان المدن، وآباء وأمهات لأطفال أصغر سناً، والأطفال حيث إنهم يقيمون صحتهم العقلية بدرجة عالية.

## صلاحيات واسعة لمفوض التأمين

أشار مفوض التأمين في جورجيا أن مجمع أتلانتا السكني، حيث لقي طالب رياضي في أكاديمية تحضيرية مصرعه داخل أحد مصاعده، يواجه عدة إنتهاكات لقانون الحريق والبناء.

ومجمع ميدتاون هو المكان الذي أحتجز فيه JauMarcus McFarland البالغ من العمر ١٨ عاماً، وهو لاعب كرة قدم في Champion Prep Academy، عندما علقت سيارة المصعد بين الطوابق في أغسطس، ثم سقطت عندما حاول McFarland الخروج منها، وفقاً لتقارير إخبارية محلية.

وبدأ مكتب مفوض التأمين والحريق بالولاية جون كينغ التحقيق في الموقع ووجد العديد من الإنتهاكات، بما في ذلك نظام المصعد الذي مضى عام على إخضاعه لعملية الصيانة، العمل الذي قام به فنيون غير مرخصين وغلايات المبنى التي تم تركيبها بشكل غير صحيح دون فحص.

وأمر مكتب كينغ بإغلاق الغلايات والمصاعد حتى إشعار آخر، مما أرغم سكان المجمع على عدم استخدام الماء الساخن والمصاعد. وأعلن محامو عائلة McFarland أيضاً عن فتح تحقيق مع مالكي المبنى الواقع في ٤٤٤ شارع هايلاوند. ولم تذكر التقارير الإخبارية أسماء أصحاب أو شركات التأمين على الممتلكات. وقال المحامون إنهم سيفحصون أيضاً المسؤولية التي تتحملها أكاديمية Champion Prep، التي تستخدم المجمع كسكن للطلاب.



أتلانتا



**GLOBAL NETWORK**  
EXPERTISE WHEREVER YOU  
DO BUSINESS

RSAI Ltd UK / DIFC BRANCH  
Gate Village 4, Level 1, Office 111  
Dubai International Financial Centre (DIFC)  
Tel: +971 (0)4 436 7300  
[www.rsagroup.com](http://www.rsagroup.com)  
Regulated by DFSA



## Just Insure شركة تأمين رقمية تتمول لتوسيع نطاق عملها

أعلنت شركة Just Insure، وهي شركة تأمين رقمية متخصصة في نظام الدفع مقابل كل ميل تقود به السيارة pay-per-mile، والتي تستخدم تقنية المعلومات عن بُعد لمكافأة السائقين الآمنين، أنها جمعت ٨ ملايين دولار، ليصل إجمالي تمويلها إلى ١٥ مليون دولار.

وسيتم استخدام الأموال الجديدة لتوسيع نطاق الشركة وعرض منتجاتها حيث تتطلع إلى التوسع في ولايات إضافية. وقادت جولة التمويل هذه كل من شركات CrossCut Ventures و ManchesterStory و Western Technology Investments.

ويأتي هذا التمويل في الوقت الذي تدخل فيه Just Insure مرحلة من النمو السريع.

وأشارت Just Insure في بيان إلى أن متوسط تكلفة التأمين على المركبات في الولايات المتحدة يبلغ حوالي ١٦٠٠ دولار سنوياً وما يقرب من ٢٠٠٠ دولار لمن هم في العشرينات من العمر. وبينما يعتمد مقدمو التأمين القديمون على المؤشرات الديموغرافية مثل الرموز البريدية أو التصنيف الائتماني أو الحالة الاجتماعية، فإن Just Insure تستخدم الإتصالات عن بُعد وتفرض رسوماً فقط على الأميال المقطوعة.

وهذا يمكن الشركة من تقديم أسعار أقل للسائقين الأكثر أماناً بشكل استباقي ويوفر لعملائها حوالي ٤٠ في المئة مقارنة بشركة التأمين على المركبات السابقة التي كانوا يتعاملون معها.

وعلى غرار بطاقة الهاتف المدفوعة مسبقاً، يقوم عملاء Just Insure بتحميل حساباتهم مقابل ٣٠ دولاراً فقط. وبينما يقود العملاء مركباتهم، ينخفض رصيدهم، وكل ٣٠ يوماً، تغير الشركة سعر كل عميل حيث يتم جمع المزيد من المعلومات حول عادات القيادة لدى العميل.

وعلق روبرت سميثسون، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة Just Insure، قائلاً: «يقول عدد الأشخاص الذين يقودون مركباتهم نتيجة زيادة معدلات الذين يعملون من المنزل، وهذا لن يتغير في المدى القريب. ويمكننا نهجنا من تقديم أسعار للعملاء تعكس حقاً قيادتهم، والتي بدورها تكافئ السائقين، وتزيل التحيز في الأسعار، وتجعل الطريق في النهاية مكاناً أكثر أماناً للجميع. ونحن متحمسون لمواصلة تطوير قدراتنا في مجال الإتصالات عن بُعد وتنمية فريقنا بهذه الأموال الجديدة».



## توقف الأعمال والكوارث الطبيعية.. أكبر تحدٍ لشركات إعادة التأمين رغم زيادة أسعارهم

كشف تقرير لشركة DBRS رابع أكبر وكالة تصنيف إئتماني في العالم بأن شركات إعادة التأمين العالمية تواجه تحديات كبيرة للغاية رغم لجوئها لزيادة أسعار التأمين بتأمينات توقف الأعمال والكوارث الطبيعية.

وأشار التقرير الخاص بالوكالة للتصنيف الائتماني أن النصف الأول من عام ٢٠٢١، كانت شركات إعادة التأمين الرئيسية للممتلكات والخسائر (C&P) تسير على الطريق الصحيح لعام قياسي، ولكن على الرغم من تحسن الأسعار يحذر المحللون في DBRS من عدم اليقين بشأن خسائر انقطاع الأعمال المرتبطة بالوباء وتأثيرات الكوارث الطبيعية.

ورصدت الوكالة الخسائر التقديرية للكوارث العالمية المؤمن عليها ٤٢ مليار دولار في النصف الأول من عام ٢٠٢١، وهو ما يمثل زيادة سنوية بنحو ١١ مليار دولار، معتبرة أنه بالرغم من ارتفاع خسائر الكوارث الطبيعية في النصف الأول يفيد المحللون بأن شركات إعادة التأمين تسير على الطريق الصحيح لعام قياسي بناء على قوة ربحية الإكتتاب وصافي الأرباح الإجمالية.



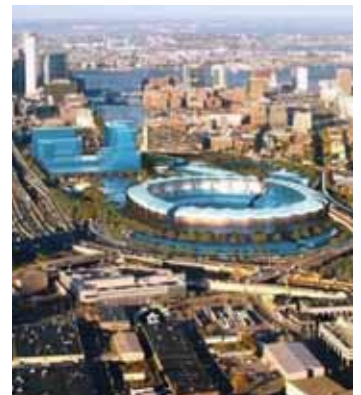
## مالك متاجر يقر بأنه مذنب في رسوم التأمين الاحتيالية

أشار ممثلو ادعاء في ولاية ماساتشوستس أن آدم حداد، ٤٤ عاماً، أقر بالذنب في عشرات التهم حيث استخدم المطارق الثقيلة لإلحاق المزيد من الضرر بمركبات العملاء في متجرين لهيكل السيارات يمتلكهما في محاولة لخداع شركات التأمين. وأقر حداد بالذنب في ١٨ تهمة تتعلق بعمليات إحتيال في مجال التأمين، و ١٥ تهمة سرقة عن طريق ادعاءات كاذبة، و ٦ تهمة بالتدمير الخبيث للممتلكات و ٣ تهمة بمحاولة سرقة، وفقاً لمكتب المدعي العام للولاية.

وحُكم على حداد، الذي كان يمتلك متاجر في ورسيستر وإيفريت، بالسجن لمدة عامين ونصف العام، مع ستة أشهر للخدمة والباقي مع وقف التنفيذ، وأمر بدفع ١٧٠ ألف دولار كتعويض.

وكانت قد بدأت السلطات التحقيق في القضية خلال عام ٢٠١٧ بعد الحصول على إحالة من مكتب الإحتيال في التأمين. ووفقاً لسلطة تطبيق القانون، عزز حداد الضرر بشكل منتظم وتسبب في أضرار جديدة لمركبات العملاء بهدف زيادة قيمة التعويضات من شركة التأمين. ثم احتفظ بالشيكات الصادرة عن شركة التأمين من دون إستكمال الإصلاحات اللازمة لسيارات العملاء.

وفي قضية منفصلة، أقر حداد بالذنب في سبتمبر في تهمة الإحتيال الضريبي.





**OUR VALUES ARE AT THE  
CORE OF EVERYTHING WE DO**

**INNOVATIVE  
GENUINE  
INTEGRITY**

**GENUINE**

**We are a global team, supporting and collaborating  
with each other, for the benefit of all our stakeholders.**

**We celebrate diversity and recognise that each individual  
is unique, and of value to ourselves and our society.**

**[IGINSURE.COM](http://IGINSURE.COM)**

**INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE**



## ميونيخ ري: تفاؤل في قطاع التأمين بسبب تسارع برامج التطعيم والرقمنة

كشفت شركة ميونيخ ري MUNICH RE في تقرير حديث لها ان النجاح المتوقع لبرامج التطعيم يؤدي الى فك كامل للقيود والتعافي المستدام، لافتة الى وجود مكاسب انتاجية أكبر من المتوقع بفضل الرقمنة المتسارعة للشركات خلال الأزمة.

وأضافت الشركة ان السوق حقق انتعاشاً قويا في النصف الثاني من عام ٢٠٢٠ مع زيادة مدفوعة بالتحسينات في الاداء الاساسي والإيجابي لتطوير أسواق الاستثمار، حيث زاد الاهتمام بسندات الكوارث الطبيعية بفضل السيولة في هذا السوق، فيما تزداد أهمية معايير الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية. ووفق التقرير فإن الطاقة الاستيعابية في نشاط تأمينات الممتلكات والمسؤوليات ارتفعت بنسبة ٢١,٧٪ خلال الفترة الممتدة من ٢٠١٤ الى ٢٠٢١.



## أوروبا: رفع متطلبات رأس المال لشركات التأمين

تستعد شركات التأمين في أوروبا لمتطلبات رأس مال أعلى على المدى الطويل بسبب استمرار انخفاض معدل الفائدة. واقتربت المفوضية الأوروبية مراجعة رأس المال الوارد في التوجيهات ذات الصلة بلوائح التأمين في الإتحاد الأوروبي وقواعد المراقبة. وهذا يشمل طريقة حساب جديدة لتطور معدل الفائدة المتوقع، ما سينتج عنه التزامات جديدة لشركات التأمين بشأن أموالها. وبما أن وضع الأسواق المالية تغير بسبب انخفاض معدلات الفائدة، من المرجح أن يؤدي ذلك الى ارتفاع المخاطر بالنسبة لشركات التأمين. ويهدف مقترح المفوضية، من بين أمور أخرى، ضمان أن تبدأ شركات التأمين في الإحتفاظ بمزيد من رأس المال من أجل أن تتمكن بالفعل من الإيفاء بتعهداتها طويلة المدى مثل سياسات التأمين على الحياة لعملائها. وعرضت المفوضية توجيهات بشأن تسوية الشركات المتعثرة التي تتبنى جزئياً قواعد على مستوى الإتحاد الأوروبي.



## تبادل محافظ بين Sanlam و NSIA

كجزء من استراتيجية التنمية في وسط وغرب إفريقيا، وقعت كل من Sanlam و NSIA على إتفاقية حيث تستحوذ شركة Sanlam بموجبها على أنشطة التأمين على الحياة والتأمينات العامة الخاصة بشركة NSIA في مالي. وتتماشى هذه الصفقة مع استراتيجية شركة التأمين الجنوب أفريقية لتعزيز مكانتها في مالي. وتقوم شركة Sanlam بنقل الشركات التابعة لها في توغو والغبون وكذلك الكيانات غير الفاعلة في الكونغو وغينيا إلى NSIA. وبالتالي، تعمل مجموعة NSIA على تعزيز موقعها في البلدان المذكورة أعلاه. يذكر ان شركة Sanlam تساهم في شركة LIA ASSUREX اللبنانية.



## تعويض ضابط شرطة بالرغم من عدم تمكنه من تحديد السبب الحقيقي لإصابته

قضت محكمة فرجينيا العليا بأن الإصابات التي تعرّض لها ضابط شرطة ادّعى أنه أصيب أثناء قيامه بدور مشتبه به في تمرين تدريبي قابلة للتعويض، على الرغم من عدم تمكن الضابط من تحديد السبب الحقيقي لإصابته بدقة. وكان قد شارك ضابط الشرطة وليم سكلافاتي في نشاط تدريبي لفرقة SWAT. وعلى الرغم من أن المحكمة العليا للولاية وافقت على عدم وجود لحظة محددة للإصابة، إلا أنها وجدت أن الدليل على الإصابة في مرحلة ما أثناء التدريب كان غير متناقض مع الحقائق الأخرى في السجل، حيث أكدت المحكمة على حقيقة أن سكلافاتي اعترف بأنه لم يشعر على الفور بأي ألم شديد في وقت حدوث الإصابة ومع ذلك «لم يتم تقديم أي دليل يثبت أن مثل هذه الأعراض كانت ستظهر فجأة نتيجة إصابة سكلافاتي».

## الصين تشجع على بيع سندات الكوارث الطبيعية

أصدرت هيئة تنظيم البنوك والتأمين الصينية CBIRC إشعاراً يشجع على بيع سندات الكوارث الطبيعية CATASTROPHE BONDS من قبل شركات التأمين في البر الرئيسي في هونغ كونغ. ويمكن لشركات التأمين على الممتلكات والتأمين ضد الحوادث في البر الرئيسي وشركات إعادة التأمين إنشاء كيانات ذات أغراض خاصة في هونغ كونغ لجمع الأموال من بيع السندات، وفقاً لبيان صادر عن CBIRC. وأضافت CBIRC أن هذا الترتيب يمكن أن يساعد في تنويع خسائر شركات التأمين من الكوارث الطبيعية مثل الزلازل والفيضانات والأعاصير. وكانت فيضانات الصيف المدمرة في مقاطعة خنان المكتظة بالسكان بوسط الصين هذا العام بمثابة نداء تنبيه للسلطات الصينية للحصول على تغطية تأمينية أفضل ضد الكوارث الطبيعية.





■ Established in 1976 ■ 41 African Member States

We cover the entire  
African continent,  
the Middle East  
and beyond

FINANCIAL RATING

**A**

A.M. Best

**A-**

Standard  
& Poor's

*Ranked among the Top 40 Global  
Reinsurance Groups by S&P*



## هل مطالبة من جراء ازعاج عبر الهاتف مغطاة تأمينياً؟

وافقت محكمة استئناف فيدرالية مع محكمة البداية على أن وحدة Federal التابعة لشركة Chubb ليست ملزمة بالدفاع وتعويض مختبر أسنان في قضية تنطوي على مطالبات ناشئة عن قانون التطبيق الإلكتروني على الهاتف الخليوي لخدمة حماية المستهلك (TCPA) Telephone Consumer Protection Act.

وفي التفاصيل، أرسل مختبر الأسنان Mesa Laboratories فاكسات للترويج لخدماته، لكن بعض المستلمين، إن لم يكن جميعهم، لم يوافقوا على استلامها، ولم تتضمن المراسلات بالفاكس إشعار الغاء الإشتراك لتجنب تلقي معلومات حول الخدمات غير المرغوب فيها كما هو مطلوب من قبل TCPA، وفقاً للحكم الصادر عن محكمة الإستئناف في شيكاغو. وفي عام ٢٠١٨، رفع طبيب أسنان في منطقة شيكاغو دعوى قضائية جماعية ضد Mesa Laboratories لإرسالها إعلانات بالفاكس غير مرغوب فيها، الأمر الذي يعد انتهاكاً لـ TCPA وقانون الولاية. كما زعم أن سلوك الشركة ينتهك القانون العام، وهو قانون مستمد من العرف والسوابق القضائية.

وعندما طلبت Mesa Laboratories من شركة التأمين Federal المتعاملة معها الدفاع عنها، رفضت الأخيرة زاعمة أن المطالبة الناشئة عن قانون التطبيق الإلكتروني على الهاتف الخليوي لخدمة حماية المستهلك مستثناة من وثيقة التأمين. وبعد أن توصلت Mesa Laboratories وطبيب الأسنان إلى تسوية، رفعت Mesa Laboratories دعوى ضد Federal في محكمة المقاطعة الأمريكية في شيكاغو، بدعوى خرق العقد وسوء النية ورفض التعويض. وحكمت محكمة المقاطعة لصالح شركة التأمين وأكدها هيئة محكمة استئناف مكونة من ثلاثة قضاة. وتساءلت المحكمة عما إذا كان «استثناء قوانين المعلومات» الذي يستبعد القوانين الناشئة عن قانون حماية المستهلك عبر الهاتف يمتد ليشمل مطالبات القانون العام الناشئة عن سلوك TCPA.

IT SAID WHETHER AN "INFORMATION LAWS EXCLUSION" THAT EXCLUDES LAW "ARISING OUT OF" THE TCPA EXTENDS TO COMMON LAW CLAIMS ARISING FROM THE TCPA VIOLATING CONDUCT.

وكان الجواب أن في هذه القضية، تضمنت مطالبات القانون العام مطالبة إزعاج nuisance ومطالبة تحويل conversion، لذا فإن هاتين المطالبتين من مطالبات القانون العام مستبعدتين من التغطية والدفاع.



MIKE SIEGEL

GSAM

## شركات التأمين ترغب في استثمار المزيد من الأموال في الأسهم الخاصة

أظهر استطلاع أجرته Goldman Sachs Asset Management (GSAM) أن شركات التأمين ترغب في استثمار المزيد من الأموال في الأسهم الخاصة PRIVATE EQUITY هذا العام مع تقليص عمليات الإستثمار في صناديق التحوط HEDGE FUNDS.

وأشار المسح إلى أن الأسهم الخاصة كانت أكثر فئات الأصول تفضيلاً بالنسبة إلى شركات التأمين التي تسعى إلى زيادة عوائد الإستثمار، تليها قروض الشركات في السوق المتوسطة MIDDLE MARKET CORPORATE LOANS وديون البنية التحتية INFRASTRUCTURE DEBITS.

ولفت مايكل سيجل MIKE SIEGEL، مدير قسم إدارة الأصول في GSAM، إلى أن عوائد الأسهم الخاصة في السنوات العشر الماضية كانت مرتفعة وتفوقت في الأداء على فئات الأصول الأخرى.

وقال سيجل إن عائدات صناديق التحوط كانت متواضعة في العقد الماضي، مضيفاً أنها كانت مكلفة لشركات التأمين من حيث متطلبات رأس المال.

وكانت الرغبة في المخاطرة بشكل عام أقوى من المتوسط، وفقاً للمسح.

وشمل الإستطلاع العالمي الخاص برؤساء الإستثمار والمسؤولين الماليين في قطاع التأمين ٢٨٦ مشاركاً، إذ يمثلون ١٣ تريليون دولار من الأصول الخاضعة للإدارة.

## سلالات كلاب محظورة من تغطيات التأمين

تعتبر Pit Bulls و Rottweilers و Doberman في طليعة سلالات الكلاب المحظورة من تغطيات التأمين، وفقاً لتحليل حديث أجرته مجلة Forbes مع ٤٢ شركة تأمين، حيث أشار التحليل إلى أنه إلى جانب الكوارث الطبيعية، تشكل مطالبات المسؤولية باهظة الثمن ضد أصحاب الكلاب مصدر قلق متزايد لشركات التأمين، حيث يمكن أن يكلف متوسط حجم مطالبة تتعلق بعضة كلب أو الإصابات الأخرى المتعلقة بالكلاب شركة التأمين حوالي ٤٥ ألف دولار.

وفي محاولة لإدارة المخاطر، باتت معظم شركات التأمين تحظر بشكل متزايد سلالات معينة من الكلاب، وبالتالي لا توفر تغطية تأمينية إذا كان العميل يمتلك كلب من هذه السلالات المحظورة، كما أن ٥ في المئة من الشركات تحظر توفير تغطية تأمينية لمالكي كلاب من سلالة Weimaraners.





# 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



## في نزاع حول تغطية تأمين السهو والخطأ

### «القضية الرئيسية، هي ما إذا كان «بيان الضمان» حقيقياً وليس مجرد «تحريف»

ألغت محكمة استئناف أميركية حكماً أصدرته محكمة البداية لصالح نقابات لويدز في نزاع حول تغطية تأمين السهو والخطأ E&O لشركة رعاية صحية TPA.

وأصدرت نقابات لويدز وثائق E&O لشركة KG ومقرها كاليفورنيا، وفقاً للحكم الصادر عن محكمة الاستئناف. ويركز الحكم على الوثيقة التي أصدرتها لويدز والمتعلقة بالفترة الممتدة من ١ يناير ٢٠١٩ إلى ١ يناير ٢٠٢٠. وقبل تجديد وثيقة لويدز للفترة ٢٠١٩-٢٠٢٠، تم رفع ثلاث دعاوى قضائية ضد KG. وكجزء من طلب التجديد، قدم رئيس KG «بيان الضمان» WARRANTY STATEMENT يفيد بأنه ليس لديه علم بأي حادث يمكن أن يؤدي إلى مطالبة. ورفع المكتبون دعوى ضد شركة KG في مايو ٢٠١٩ في محكمة المقاطعة الأميركية في أوهايو، مطالبين بإلغاء وثيقة ٢٠١٩-٢٠٢٠ وتوضيح بأنهم ليسوا ملزمين بالدفاع عن KG.

وحكمت محكمة المقاطعة لصالح نقابات لويدز ولكن تم نقض الحكم من قبل لجنة محكمة الاستئناف، حيث رأى غالبية القضاة أن «القضية الرئيسية» هي ما إذا كان «بيان الضمان» حقيقياً وليس مجرد «تحريف»

The "key issue" was whether the warranty statement was a true warranty as opposed to a mere "representation".

ورأت المحكمة أن «بيان الضمان» الخاص بشركة KG يُفهم بشكل أفضل على أنه «تعبير عن المعتقد أو الرأي الشخصي»، وأنه لم يكن أكثر من مجرد تحريف.

"Warranty statement" is best understood as an "expression of personal belief or opinion" such that it was nothing more than a mere "representation".



## التأمين على المركبات التجارية يسجل أفضل نتائج من العمليات الإكتتابية في ٢٠٢٠

سجل قطاع التأمين على المركبات التجارية أفضل نتائج من العمليات الإكتتابية خلال عقد من الزمن في عام ٢٠٢٠، وذلك بفضل استمرار الإرتفاع في الأسعار والإخفاض الكبير في استخدام المركبات بسبب جائحة فيروس «كورونا».

ووفقاً لتقرير صادر عن فيتش، بلغت النسب المجمع للمركبات التجارية ١٠١,٦ لعام ٢٠٢٠ وبالتالي كانت أفضل بنحو ثمانين نقاط مئوية من معدل ٢٠١٩. وقالت فيتش إنها تتوقع مزيداً من التحسينات لنقل النسب المجمع للمركبات التجارية إلى مستويات التعادل في عام ٢٠٢١.

ومع ذلك، قد تتعرض الربحية في المستقبل لتحديات مع عودة نشاط القيادة إلى المعايير والأوضاع السابقة، بينما تظل أنماط شدة المطالبات تشكل إشكالية وقد يبلغ التسعير ذروته.

ومن المتوقع أن يُظهر قطاعي التأمين على الممتلكات وضد الحوادث في الولايات المتحدة أداءً أفضل في العمليات الإكتتابية في عام ٢٠٢١.

وتعتقد وكالة فيتش أن التكاليف المرتفعة من زيادة نشاط التقاضي وأحكام هيئة المحلفين وتكاليف التسوية من المرجح أن تؤثر على الأرباح في المستقبل.



## قاضية مقاطعة مونتانا تسجن رجل وتأمره بدفع أكثر من ١٧٢ ألف دولار لشركة التأمين مقابل حريق افتعله

صدر أمر بحق رجل في جنوب وسط مونتانا كان قد أقدم على توظيف شخص ليقوم بإحراق منزله مقابل الحصول على تعويض من شركة التأمين حتى يتمكن من سداد دين للحكومة الفيدرالية في قضية مخدرات.

وأفادت صحيفة The Billings Gazette أن قاضية المقاطعة جيسكا فهر JESSICA FEHR حكمت على جيمي ريتشارد جيمس، ٧٨ عاماً، بالسجن لمدة خمس سنوات تحت المراقبة وأمرته بدفع أكثر من ١٧٢ ألف دولار لشركة التأمين مقابل الحريق.

وقال ممثلو الإيداع إن جيمس، الذي كان يبلغ من العمر ٧٣ عاماً وقت الإقدام على فعلته، عرض على صديقه ٥ آلاف دولار لإحراق منزله وفقاً لمكالمات هاتفية مسجلة أجريت من سجن في كولورادو في عام ٢٠١٦، بينما كان جيمس يقضي عقوبة بتهمة الإتجار بالمخدرات.

كما أمر قاضي فيدرالي جيمس بدفع ١٦٤ ألف دولار للحكومة الفيدرالية من عملية بيع منزله كجزء من عقوبته. وكان جيمس قلقاً من أن المنزل سيباع فقط مقابل ١٣٠ ألف دولار وسيضطر إلى دفع ٣٠ ألف دولار أخرى لم يكن يمتلكها، لذلك اتصل بصديقه لترتيب حريق. وقالت سجلات المحكمة إنه اتصل أيضاً بمحاميه للتأكد من أن المنزل لا يزال مؤمناً.

وأشارت سجلات المحكمة إلى أن شركة التأمين دفعت مبلغ ١٦٨ ألف دولار بعد الحريق الذي افتعله جيمس لإيفاء أمر المصادرة.



JESSICA FEHR



# 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**  
ASIA  
**Awards 2020**



Glad to announce that  
we have been rewarded

**The Digital Insurance  
Initiative of the Year - UAE**

Download  
AWNIC App





## تشكل نوعاً من الرعاية الطبية الضرورية

## شركة M&amp;K ملزمة بسداد تكلفة الماريغوانا وذلك لا يعرضها للمسؤولية الجنائية

عانى Vincent Hager من إصابة في الظهر في عام ٢٠٠١ أثناء عمله في شركة M&K المتخصصة في مجال البناء، وقدم مطالبة للحصول على مزايا تعويضات العمال، لكن الشركة رفضت المطالبة على أساس أن الحادث قيد التحقيق. وخضع Hager لعملية في أسفل الظهر في عام ٢٠١١، لكن الألم لم يخف ويوزل، مما جعله يستمر في تناول الأدوية الأفيونية الموصوفة له. وفي نيسان (أبريل) ٢٠١٦، قام طبيب Hager بتسجيله في برنامج الماريغوانا الطبي بولاية نيو جيرسي لعلاج آلامه وإبعاده عن المواد الأفيونية، واصفاً له جرعتين من الماريغوانا الطبية شهرياً بتكلفة تقدر بحوالي ٦٠٠ دولار لكل جرعة. وفي وقت لاحق من ذلك العام، اعترفت شركة البناء بأن Hager كان موظفاً لديها وتعرض لإصابة مرتبطة بالعمل. وتوصل الطرفان إلى اتفاق بشأن الفواتير الطبية، ومعظم النفقات الطبية التي تكبدها Hager على نفقته. في المقابل، رفضت شركة M&K طلب Hager في الحصول على تعويض عن الماريغوانا الطبية على أساس أنها ليست علاجاً ضرورياً بموجب القانون، مشيرة إلى أن تعويضه عن الماريغوانا سيعرضها للمسؤولية الجنائية الفيدرالية المحتملة المتعلقة بالمساعدة والتحريض على تناول الماريغوانا. وقدمت M&K مطالبة إلى المحكمة برفض تعويض Hager، لكن المطالبة قوبلت بالرفض وأكدت محكمة الاستئناف القرار. عندها، قدمت M&K التماساً إلى المحكمة العليا في نيو جيرسي للمراجعة، لكن المحكمة رأت أن قرار M&K لا يتوافق مع الاستثناءات التي ينص عليها قانون الإستخدام الرحيم Compassionate Use Act، لافتة إلى أنها لا تواجه تهديداً موثقاً بتهم جنائية في حال دفعت ثمن الماريغوانا الطبية. والمعروف أن القانون المذكور يسمح بزراعة الماريغوانا ونقلها وحيازتها إذا كان هدف الإستعمال في ظروف معينة، كأن تكون وصفة طبية مكتوبة من طبيب بشرط أن تكون لإستعمال المريض الشخصي وفي كمية معقولة. وقضت المحكمة بأن Hager قدم أدلة كافية على أن علاجه الطبي الموصوف باستخدام الماريغوانا ضرورياً بموجب قانون تعويض العمال في الولاية، وبالتالي إن قانون Compassionate Use Act في الولاية قد يجبر صاحب العمل على سداد تكلفة الماريغوانا الطبية. وأشارت المحكمة إلى أنه في حال كان المجلس التشريعي في الولاية يعتزم استبعاد أي تغطية لكان ادراجها في خانة الإستثناءات كما فعلت ولايات الأخرى.



## بيزلي تدخل تغييرات على وثيقة الرعاية الإفتراضية

أدخلت شركة بيزلي Beazley تغييرات على وثيقة الرعاية الإفتراضية لمنظمات الصحة، والتي أطلقتها في عام ٢٠١٧ لتغطية الرعاية الصحية عن بُعد والتي تدعم التكنولوجيا. وقالت بيزلي إن الوثيقة، التي تتضمن حدوداً تصل إلى ١٠ ملايين دولار، تشمل الآن تغطية للإصابات الجسدية عبر مجالات تغطيتها الأربعة: سوء الممارسة الطبية والمسؤولية المهنية، والمسؤولية التقنية والإعلامية، والمسؤولية الإلكترونية والاستجابة للإنتهاك، والمسؤولية العامة. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تشمل التغطية التجارب السريرية، والتي تستجيب لمزاعم الإهمال أو الأخطاء أو السهو أو الفشل أثناء التحقيق السريري وأعمال التقييم. وتغطي هذه الوثيقة الضرر الشخصي والمادي مثل إصابة جسدية أو مرض يصيب المشاركين في التجارب، أو الضرر الذي يلحق بالمعدات أثناء التجربة السريرية.



## توفي قبل الادلاء بشهادته

## رفض مطالبة عامل تعرض للسعة صقيح في مكان عمله

ان دعوى تعويض العمال التي قدمها STEVEN SCANO المتعلقة بتعرضه للسعة صقيح FROSTBITE في مكان عمله غير قابلة للتعويض لأنه توفي قبل جمع أدلة كافية حول مطالبته، وفقاً لمحكمة الاستئناف. والمعروف أن لسعة الصقيح هي الحالة الناجمة عن تلف في أنسجة الجسم نتيجة البرد الشديد. وكان SCANO يقود سيارة بتوجيه من صاحب العمل وادعى أن القيادة تسببت له بلسعة الصقيح في قدمه اليسرى. وعندما سعى للعلاج بعد أسبوعين، أصيبت قدمه وتم بتر إصبع قدمه. كما تم تشخيصه بمرض السكري والفشل الكلوي وفقر الدم الثانوي. وقدم مطالبة تعويض العمال عن إصابة في القدم بعد حوالي شهر من الحادث. وكان من المقرر ان يخضع لفحص طبي مستقل والادلاء بشهادته بشأن مصدر إصابته، لكنه توفي قبل حدوث أي منهما. ورفضت شركة التأمين التي يتعامل معها صاحب العمل المطالبة على أساس انها لم تكن قادرة على تجميع كافة البيانات المتعلقة بحال SCANO بشكل مناسب نظراً لوفاته، ورفض مجلس تعويض العمال في نيويورك المطالبة. واستأنفت أسرة SCANO لكن محكمة الاستئناف اكدت الرفض وبالرغم من ان شركة التأمين كانت قادرة على مراجعة السجلات الطبية لـ SCANO وشهادة أرملة نيابة عنه، وجدت المحكمة ان لا دليل مباشر يشرح بدقة أنشطة عمل SCANO في تاريخ الحادث او ان العمل الذي كان يمارسه أدى الى اصابته. وبدلاً من ذلك، وجدت المحكمة ان الدليل الطبي الذي يربط تعرضه لبتر إصبع قدمه يستند الى رواية أرملة بالبرغم من ان الطبيب المعالج أقر بأن حال إصبع القدم قد تكون ناجمة عن شيء بسيط مثل جرح صغير بسبب مرض السكري.



== 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](http://www.nic-pal.com)



## مجموعة Ascot تطلق Ascot Reinsurance وتضم جميع منتجات إعادة التأمين الحالية

أعلنت مجموعة Ascot عن إطلاق Ascot Reinsurance، وهي منصة عالمية مخصصة لعمليات إكتتاب التأمين وتوفير نقطة دخول واحدة لجميع منتجات وقدرات إعادة التأمين في Ascot، بغض النظر عن الموقع الجغرافي. وستضم Ascot Re جميع منتجات إعادة التأمين الحالية عبر نظام الأسواق العالمية لشركة Ascot، مع استمرار شركات تشغيل Ascot الحالية في توفير المنتجات والمتمثلة بـ Syndicate 1414 في لويديز و Ascot Bermuda والعديد من الشركات القانونية الأميركية. وسيترأس Ascot Re **مارك بيير Mark Pepper**، كبير مسؤولي عمليات الإكتتاب للمجموعة مع الإشراف التنفيذي من **أندرو بروكس Andrew Brox**، الرئيس التنفيذي للمجموعة، و**جونانان زافينو Jonathan Zaffino**، رئيس المجموعة. وعلق **زافينو** بالقول: «يأتي هذا التوافق الجديد لقدراتنا العالمية في إعادة التأمين استجابةً مباشرة لطلبات عملائنا في البحث عن حلول إعادة تأمين أوسع من مجموعة Ascot».



Mark Pepper  
Ascot Re

## ALLIANZ تستحوذ على AVIVA بـ ٣٣٠ مليون يورو

أعلنت شركة أليانز الإيطالية القابضة للتأمين والتابعة لمجموعة أليانز ALLIANZ الألمانية نجاح عملية الاستحواذ على شركة AVIVA ITALIA الإيطالية التي تعمل في نشاط تأمينات الممتلكات والمسؤوليات والتابعة لمجموعة AVIVA قبل عملية الاستحواذ. وكشفت مجموعة أليانز للتأمين ان قيمة الصفقة حوالي ٣٣٠ مليون يورو وتضمنت محفظة أقساط موزعة بالتساوي بين قطاع تأمينات السيارات وفروع التأمين الأخرى بإجمالي أقساط مكتتبه تبلغ حوالي ٤٠٠ مليون يورو. ووفق المجموعة فإن تلك الصفقة تعزز مكانتها في السوق الإيطالية نظراً لأن شركة AVIVA ITALIA تحتل المركز الثالث في ترتيب شركات تأمينات الممتلكات والمسؤوليات في سوق التأمين الإيطالية. مجموعة أليانز هي واحدة من شركات التأمين الرائدة في العالم وتخدم أكثر من ١٠٠ مليون عميل من الأفراد والشركات في أكثر من ٧٠ دولة. وتعد المجموعة واحدة من أكبر المستثمرين في العالم، حيث تدير حوالي ٧٩٣ مليار يورو نيابة عن عملاء التأمين علاوة على ذلك، تدير PIMCO و ALLIANZ GLOBAL INVESTORS أكثر من ١,٨ تريليون يورو من أصول الطرف الثالث وهي من بين رواد صناعة التأمين في مؤشر داو جونز للاستدامة. في عام ٢٠٢٠ حقق أكثر من ١٥٠ ألف موظف بالمجموعة إيرادات اجمالية بلغت ١٤٠ مليار يورو وأرباح تشغيلية بلغت ١٠,٨ مليار يورو.



## «ميونيخ ري»: تغطيات القرصنة الإلكترونية وتحليل البيانات من أهم مولدات النمو في قطاع التأمين

تتعامل شركات التأمين مع الاتجاه الهائل للرقمنة بفرصها الهائلة، وتقوم الشركات بعملية أتمتة عملياتها الداخلية باستخدام الخوارزميات لتوليد أنواعاً جديدة من التغطية بمساعدة الذكاء الاصطناعي لتلبية احتياجات عملائها، والأهم من ذلك هو التواصل الاستراتيجي مع العملاء لتحديد الاتجاهات الرئيسية ومتطلبات المخاطر المستقبلية، وتستثمر مجموعة ميونيخ ري MUNICH RE في الخبرة الفنية المطلوبة منذ سنوات، وتطور حلولاً للعالم الرقمي، ما ساهم في زيادة المجموعة عالمياً في تغطية مخاطر القرصنة الإلكترونية. وكشفت ميونيخ ري أن احتمالات نمو نشاط إعادة التأمين مواتية بفضل الانتعاش الاقتصادي، الذي بدأ بعد عمليات انتهاء حالات الإغلاق، وزيادة أسعار التأمين بعد فترة طويلة من مرونة أسواق إعادة التأمين Soft Market، متوقعة أن ينمو سوق إعادة التأمين بحوالي ٣٪ سنوياً بحلول عام ٢٠٢٣، وهو نفس معدلات النمو المتوقعة في سوق التأمين المباشر. وتستهدف المجموعة أن تكون شركة رائدة في مجال نقل المخاطر في عالم رقمي سريع التطور مليء بالمخاطر الناشئة الجديدة باستمرار، وتعد تغطيات القرصنة الإلكترونية وتحليلات البيانات والذكاء الاصطناعي من أهم مولدات النمو في قطاع التأمين.

## شركة Next Insurance تطلق تغطية مسؤولية المشروبات الكحولية للمطاعم

أعلنت شركة Next Insurance عن تقديمها تغطية مسؤولية المشروبات الكحولية للمطاعم كجزء من وثيقة المسؤولية العامة، موضحة إن الوثيقة تغطي الخسائر الناتجة عن تسمم العملاء، وهي مصممة للشركات الصغيرة مثل المقاهي، والمطاعم، ومؤسسات المطاعم الفاخرة. ويتم تضمين تأمين المسؤولية المشروبات الكحولية مع تأمين المسؤولية العامة حيث تقدم Next ثلاث حزم للمسؤولية العامة، بحدود ٥٠٠ ألف دولار و مليون دولار و ٢ مليون دولار.



# Gulf Insurance Group Acquires The Future



AXA in the Gulf region is now a valuable addition to the GIG family. Be a part of our family and let's insure the future together.



Bahrain  
UAE  
Oman  
Qatar

KSA



## البورصات الرقمية سمحت لشركات التأمين بيع منتجاتها ومنتجات الشركات المنافسة



تنضم شركات التأمين الأميركية الكبرى إلى البورصات الرقمية الجديدة ليس فقط لبيع وثائقها الخاصة ولكن أيضاً وثائق المنافسين، وهو تطور جديد في صناعة معروفة بالمنافسة الشرسة.

وتعمل المنصات الجديدة القوية، بما في ذلك Semsee و boltech و Bold Penguin و Uncharted، على سحب البيانات من العديد من الشركات، مما يسمح للوكلاء برؤية عروض أسعار متعددة للوثائق، مثلما يرى وكلاء السفر أسعار تذاكر الطيران المتنافسة.

وأشار فيليب تشارلز بيير، المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة Semsee، التي تركز على الوثائق التجارية، أن العديد من شركات التأمين أدركت أنه من ضروري أن تتواجد على هذه المنصات على غرار العديد من الوكالات الكبرى.

ووفق الخبراء فإن نمو التوزيع الرقمي يمثل تحولاً في كيفية تنافس شركات التأمين في الأسواق من أجل تغطية المركبات والمنازل بالإضافة إلى خطوط الأعمال والخطوط التجارية التي تبلغ قيمتها مئات المليارات من الدولارات سنوياً.

رأى مات ليونارد، أحد شركاء أوليفر وإيمان الذي يعمل في مجال التأمين، إن الصناعة كانت تبتعد عن وكلاء «التأمين الأسير» Captive الذين يبيعون وثائق شركة واحدة فقط، لكن التبادلات الرقمية تعمل على تسريع هذا الاتجاه، مضيفاً أن العملية برمتها الآن مدفوعة بالتكنولوجيا وسوق أوسع للاعبين. وقدم Rob Schimek، الرئيس التنفيذي لشركة boltech، مثالاً: يمكن للشركة التي تكتتب وثائق التأمين على المركبات وليس المنازل استخدام boltech لتقديم تغطية لأصحاب المنازل من شركات التأمين الأخرى. وهذا يمنع العملاء من التسوق في مكان آخر. وتحصل الشركة التي توفر وثائق التأمين على المركبات على عمولة مبيعات على وثيقة مالكي المنازل بينما تحصل شركة التأمين الأخرى على الإيرادات من بيع وثائقها. وأكد Schimek أنه إذا لم ترغب شركات التأمين في تقديم وثائق من خلال البورصة، فلن تتمكن من الوصول إلى عملاء شركات التأمين الأخرى في البورصة.

وقال ماتيو كاربوني، مؤسس ومدير مجموعة بحثية Insurance Observatory، إنه بينما تجلب البورصات المزيد من العملاء، فإنها تشكل تهديداً من خلال السماح لشركات التأمين الأصغر ذات الوثائق المتخصصة بالوصول إلى سوق كبيرة.

### هل يعتبر التحقيق المدني بحق شركة مطالبة؟!

#### واستبعاد الخدمات المهنية لا ينطبق على منع التغطية بموجب الوثيقة

«المطالبة» بموجب الوثيقة وأن الدعوى قدمت لأول مرة خلال فترة الوثيقة. لذلك، تم منح طلب حامل الوثيقة إصدار حكم جزئي بشأن هذه المسألة.

ووجدت المحكمة أيضاً أن استبعاد الخدمات المهنية لا ينطبق على منع التغطية بموجب الوثيقة، وجاء في الحكم أن الإستهبعاد «تمت صياغته على نطاق واسع» من

قبل شركة التأمين، وبالتالي فشلت شركة التأمين في تعريف «الخدمات المهنية» وأن الإستهبعاد «يجب تفسيره بشكل دقيق لصالح التغطية».

وجاء في الحكم أن الأفعال غير المشروعة المزعومة في التحقيق الأساسي تشمل إنشاء وإكتتاب القروض المؤمنة إتحادياً التي فشلت في تلبية معايير مراقبة الجودة المعمول بها. ويبدو أن واجب الوفاء بمعايير معينة كان مستحقاً بشكل مباشر للحكومة الفيدرالية، وليس للمقترضين العقاريين. لذا، فإن الإمتثال لمعايير مراقبة الجودة المعمول بها ليس خدمة مهنية يتم تقديمها مباشرة إلى العملاء المقترضين، بحيث يتم إستهبعاد هذه التغطية بموجب استبعاد الخدمات المهنية للوثيقة.

"The wrongful acts alleged in the underlying investigation involve originating and underwriting federally-insured loans that failed to meet applicable quality-control standards. It appears that the duty to meet certain standards was owed most directly to the federal government, not to the mortgage borrowers... Compliance with applicable quality-control standards is not a professional service provided directly to borrower clients, such that coverage would be excluded by the policy's professional service exclusion", the ruling said.



قدمت وحدة Ace American Insurance التابعة لشركة Chubb وثيقة مسؤولية إدارة شركة خاصة Management Liability Policy إلى شركة الرهن العقاري (GRI) Guaranteed Rate.

وفي يونيو ٢٠١٩، تلقت GRI طلب تحقيق مدني Civil Investigate من مكتب المدعي العام الأمريكي في

نيويورك ووزارة العدل الأميركية، في ما يتعلق بالإنتهاكات المزعومة لقانون المطالبات الكاذبة False Claims Act.

وأعلمت GRI شركة Ace بالتحقيق المدني في ٨ يوليو ٢٠١٩، وفق التغطية التي تحملها بقيمة ١٨ مليون دولار بموجب وثيقة ٢٠١٨-٢٠١٩. وفي يناير ٢٠٢٠، نفت Ace أن يكون طلب التحقيق المدني يشكل «مطالبة» CLAIM بموجب الوثيقة.

وجادلت Ace بأن طلب GRI كان يجب تقديمه قبل التصرف في التحقيق. وأكدت Ace أيضاً أن GRI فشلت في إثبات أنها تكبدت تكاليف دفاعية تزيد عن مبلغ ٢,٥ مليون دولار المحفوظ به، كما جاء في الحكم.

بدورها، قدمت شركة الرهن العقاري طلباً لإصدار حكم مستعجل جزئي بشأن ما إذا كان طلب التحقيق المدني يشكل مطالبة، وما إذا كان استبعاد الخدمات المهنية في الوثيقة يطبق وما إذا كانت شركة Ace قد انتهكت العقد الموقع برفضها الاعتراف بالطلب بإعتباره مطالبة، وفقاً للحكم.

وفي المقابل، قدمت شركة التأمين طلباً تؤكد فيه أن استبعاد الخدمات المهنية منع التغطية تحت بند المديرين والموظفين D&O بموجب الوثيقة. ووجدت المحكمة أن طلب التحقيق المدني يندرج ضمن تعريف



# دبي للتأمين

# DUBAI INSURANCE

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



## جلسة حوار بتنظيم من Aon

## المواضيع تناولت مخاطر الجائحة وتغير المناخ والسيبرانية وإعادة بناء ثقة الناس



Eric Andersen  
Aon



Sean McGovern  
AXA XL



Charles Fray  
Acacia



Christa Shwimmer  
Munich Re

ومع ذلك، حث فرأي الصناعة على النظر إلى ما هو أبعد من المخاطر نفسها ودراسة عوامل مثل التغيرات في التركيبة السكانية والإتجاهات الجيوسياسية والإجتماعية والإقتصادية والتكنولوجية. وأضافت شويمر أنه من المهم فهم عملية التعرض لمثل هذه العوامل أولاً ثم مقاطعة الطبيعة المنهجية للأحداث حيثما أمكن ذلك. واتفق المناقشون على أن الصناعة كانت «مرنة بشكل غير عادي» خلال جائحة COVID-19، ولكن كان لا بد من تعلم الدروس. وقال ماكجفرن: «علّمنا الوباء أن التأهب أمر بالغ الأهمية»، مضيفاً أن الحدث «كان متوقّعا» وكان مدرجاً في سجلات مخاطر الحكومة والشركات لسنوات عديدة. وفي الختام سلّطوا الضوء على أهمية الوضوح والشفافية في إعادة بناء ثقة الناس في الصناعة بعد تحديات COVID-19، وأن الحلول المبتكرة، مثل معالجة المخاطر النظامية، يمكن أن تساعد في سد فجوة الحماية.

أجرت شركة Aon نقاشاً جماعياً حول المخاطر النظامية Systemic Risk كجزء من محادثات موسم التجديدات الافتراضي. والهدف من المحادثات هو تحفيز النقاش الذي يعمل على تلبية المجالات الرئيسية لإحتياجات العميل: إستكشاف أشكالاً جديدة من التقلبات، وبناء قوة عاملة مرنة، وإعادة التفكير في الوصول إلى رأس المال، والتركيز على الذين لا يتلقون الخدمة المناسبة. وضمت جلسة النقاش كل من كريستا شويمر Christa Shwimmer، كبيرة المديرين التنفيذيين لقسم العملاء العالميين في Munich Re، تشارلز فرأي Charles Fray، الرئيس التنفيذي لشركة Acacia وشون ماكجفرن Sean McGovern، الرئيس التنفيذي لشركة أكسا AXA XL في المملكة المتحدة ولويدز، وأدار الجلسة إريك أندرسن Eric Andersen، رئيس شركة Aon. واتفق جميع المشاركين على أن الجائحة وتغير المناخ والسيبرانية لا تزال تشكل المخاطر النظامية الرئيسية التي تواجه شركات التأمين والإعادة.

## هل شركة التأمين ملزمة بالدفاع عن المؤمن الإضافي بموجب التغطية

عادة ما تكون شركة التأمين ملزمة بالدفاع عن الشركة التي هي عبارة عن مؤمن إضافي بموجب التغطية، ولكنها لم تلتزم بذلك في قضية تتعلق بعامل سقط من السطح مما أدى إلى وفاته. وفي التفاصيل، تعاقد مشغل مستودع في إلينوي مع شركة التسقيف All Seasons Roofing لإصلاح أسطح المستودع المتضررة بسبب الجرد، وفقاً للحكم الصادر عن محكمة الإستئناف في شيكاغو. ونظراً لعدم امتلاكها ترخيصاً للعمل من ولاية إلينوي، قامت All Seasons Roofing بالتعاقد مع شركة Prate Roofing & Installations للقيام بالمهمة نيابة عنها. ووفقاً للحكم، استحصلت All Seasons Roofing على وثيقة صادرة عن شركة التأمين United Fire، وأدرجت ضمن الوثيقة شركة Prate Roofing & Installations كمؤمن إضافي. وفي نوفمبر ٢٠١٦، سقط عامل تابع لشركة Prate Roofing أثناء عملية إصلاح الأسطح المتضررة. وبعد أن قدم قسم تعويض العمال مزايا محدودة للوفاة، رفعت عائلة العامل المتوفي دعوى ضد المدعى عليهم بما في ذلك Prate و All Seasons. ورفضت United Fire الدفاع عن Prate في التقاضي وتم الدفاع عنها بدلاً من ذلك من قبل شركة التأمين الخاصة بها، وهي Nationwide Mutual Insurance. وتم التوصل إلى تسوية بين All Seasons و United Fire في ما يتعلق بوفاة العامل، مع قيام شركة التأمين بدفع حد الأقصى للوثيقة والبالغ مليون دولار. وأعفت التسوية All Seasons من المسؤولية في هذه القضية، ولا تزال قضية العائلة معلقة ضد Prate Roofing. وفي الوقت نفسه، رفعت United Fire دعوى منفصلة تسعى للحصول على بيان توضيحي ينص على عدم وجود واجب للدفاع عن Prate Roofing في القضية. وخلصت محكمة المقاطعة في شيكاغو إلى أنه نظراً لأن الشكوى الأساسية قد تؤدي إلى نشوء ما يعرف بالمسؤولية البديلة أو المسؤولية بالنيابة Vicarious liability ل Prate Roofing باعتبارها مؤمن إضافي ضمن الوثيقة، فإن United Fire كان عليها واجب الدفاع عن الشركة. واتفق غالبية القضاة في محكمة الإستئناف مع قرار محكمة المقاطعة على أن تغطية United Fire يحتمل أن تؤدي إلى واجب الدفاع. وفي الوقت نفسه، أشارت محكمة الإستئناف إلى أن United Fire تدين بواجب الدفاع عن Prate Roofing فقط وفقاً للمسؤولية البديلة المحتملة، أي فقط إذا كان من الممكن نقل المسؤولية المحتملة من All Season إليها. والمعروف أن Vicarious liability تعني أن صاحب العمل يكون مسؤولاً بشكل غير مباشر عن الموظف وفقاً لقانون المسؤولية التقصيرية Tort Law. وجاء في الحكم: «بموجب شروط التسوية، لا تتحمل All Seasons أية مسؤولية». ونتيجة لذلك، ليس لدى United Fire واجب الدفاع عن Prate في ما يتعلق بالمسؤولية البديلة، كما جاء رأي الأغلبية، في تعديل حكم محكمة المقاطعة.



## طاولة مستديرة شهدت نقاشاً حول ليونة وارتفاع الاسعار بعد جائحة «كوفيد-19»

بعد الحصول على بضع سنوات من النمو الجيد ستبدأ الشركات في السعي للحصول على حصة في السوق مرة أخرى



JOHN GLOMB



CYNTHIA BEVERIDGE



MARK WELHELM



PATRICK GALLAGHER

وقال **جلومب**: «بينما لا يزال هناك الكثير من عدم اليقين بشأن ما ينتظرنا بالضبط، لدي ثقة كبيرة في أن الأسعار ستستمر في الارتفاع حتى عام ٢٠٢٢ وسوف تتكيف الصناعة مرة أخرى مع الوضع وتستمر في رفع الأسعار على جميع الخطوط».

وأضاف: «من البديهي أنه بعد كل الإضطرابات الإجتماعية والسياسية التي شهدناها على مدار الثمانية عشر شهراً الماضية، ومع إعادة المحاكم نشاطها، يمكننا أن نتوقع استمرار الأحكام والتضخم في خسائر المسؤولية». وتوقع **ويلهلم** «أن تمويل التقاضي الذي غذى بعض الدعاوى القضائية قبل "COVID" سيستمر وكذلك التضخم في التكاليف الطبية، حيث يشكل التأمين الطبي ٦٠٪ من تعويضات العمال، وربما أكثر من ذلك. هناك الكثير من حالة عدم اليقين للمكاتب والخبراء الإكتواريين في محاولة تحديد الأسعار والتنبؤ بالربحية».

وفي تعويض العمال، قال إن المطالبات «زادت فقط بسبب التكاليف المرتبطة بالتكنولوجيا الطبية، التي تساعد على إبقاء الناس على قيد الحياة». وأفاد أن Safety National وحدها تكبدت حوالي ٦٠٠ مطالبة وفاة مرتبطة بـ "COVID" أبلغ عنها موظفون في الصناعات الأساسية. وشملت تلك الوفيات أيضاً مبالغ ضخمة من المدفوعات الطبية لعلاجات العناية المركزة التي استمرت لأسابيع وشهور.

Safety National وغيرها من الشركات تتأثر بشكل خاص بشيء يتجاوز تكاليف الخسارة، انخفاض أسعار الفائدة على الإستثمارات، حيث تعتمد الكثير من سيناريوهات الربح على دخل الإستثمار.

واختتم **ويلهلم** حديثه قائلاً: «أعتقد أن كل شيء لا يزال يشير إلى استمرار ارتفاع الأسعار، لسوء الحظ، بالنسبة إلى مشتري التأمين».

يشهد السوق بعض التقلبات إلا أنه لا يمكن وصفه بالصعب. هذه هي العبارة التي استخدمها **باتريك إم جالاجر** **PATRICK GALLAGHER**، الرئيس التنفيذي لشركة GALLAGHER، للرد على سؤال حول حالة سوق التأمين خلال مؤتمر إفتراضي استضافته Safety National.

ولم يتفق جميع المشاركين في المؤتمر من وسطاء ومدبرين تنفيذيين في شركات التأمين مع تقييم Gallagher بأن السوق متقلب وليس صعباً. **مارك ويلهلم** **MARK WELHELM**، الرئيس التنفيذي لشركة Safety National، أشار إلى أن السوق الأكثر ليونة في تعويض العمال قد ينتهي قريباً مع تصاعد تكاليف مطالبة شركة التأمين.

وشارك في الجلسة أيضاً **سينثيا بيفريدج** **CYNTHIA BEVERIDGE**، رئيسة شركة Aon Broking، و**جون جلومب** **JOHN GLOMB**، الرئيس التنفيذي لشركة فيلادلفيا للتأمين.

أولاً، أوضح غالاجر وجهة نظره بأن البيئة الحالية ليست «سوقاً صعبة» مشيراً إلى أن الإرتفاع المفاجيء في الزيادات في أقساط التأمين كان سيكون مرتفعاً بالقدر نفسه بغض النظر عن تفشي جائحة "COVID".

وفي معرض ملاحظته أن الأسواق الصعبة، تاريخياً، لا تدوم طويلاً، قال غالاجر نعتقد أننا نتجه نحو سوق أكثر ليونة بعد أن اتخذت شركات التأمين إجراءات تصحيحية، مضيفاً أنه بعد الحصول على بضع سنوات من النمو الجيد، ستبدأ الشركات في السعي للحصول على حصة في السوق مرة أخرى، موضحاً أن شركات التأمين، التي لديها بيانات جيدة حسب نوع العمل والجغرافيا، أصبحت أكثر انتقائية بشأن الحسابات التي يريدون إكتتابها وتلك التي لا يريدون إكتتابها.

ورأت السيدة **بيفريدج** أن أسعار التأمين تنخفض أو تكون معتدلة في جميع الخطوط بخلاف التأمين الإلكتروني والتأمين ضد الأخطاء والسهو E&O.

### معايير جديدة للإيداع الإلكتروني

أعلنت «أكورد» ACORD، الهيئة التي تضع المعايير لقطاع التأمين العالمي، عن توسيع معايير بيانات إعادة التأمين العالمية والتجارية الكبيرة (GRLC) لتشمل معايير جديدة للإيداع الإلكتروني. وقالت أكورد إن شركات إعادة التأمين ستكون قادرة على استخدام المعايير الجديدة من أجل إعتناء عمليات الإسناد الإلكترونية Electronic Placement Processes.

وأشار **كريس نيومان**، العضو المنتدب لشركة ACORD العالمية: «لقد دعمت معايير ACORD GRLC عملية الطرح لبعض الوقت، ولكن هذا يمثل حقبة جديدة من التبادل الرقمي. من خلال توفير الأدوات اللازمة لإعتناء ePlacing المعياري، ستتيح هذه المعايير الجديدة مستويات أعلى من الرقمنة والتحديث لمجتمع إعادة التأمين». وتم تطوير معايير ePlacing بالتعاون مع مبادرة Ruschlikon كجزء من تمكين اللاعبين البارزين في صناعة إعادة التأمين من تحسين عمليات المحاسبة الفنية والمطالبات والتسويات. ومن بين الأعضاء الحاليين في Ruschlikon كل من Aon و Guy Carpenter و Hannover Re و Lloyd's و Munich Re و PartnerRe و SCOR و Willis Towers Watson و Swiss Re.

## TOP TPA COMPANIES IN MENA - 2020

تنشر «البيان الاقتصادية» إحصاء عن شركات إدارة نفقات التأمين الصحي TPA في منطقة الشرق الأوسط وهي المرة الثانية التي نقوم بها بنشر الأرقام المذكورة. وهنا لا بد أن نقدر ثقة أركان شركات الـ TPA الذين زدونا بأرقامهم بشفافية تامة على أمل أن نعد في المرة المقبلة إلى إضافة معلومات وافية تكون أكثر إفادة للقارئ.



جورج عبد المسيح  
BEST ASSISTANCE



Dr. SAIF AL JAIBEJI  
SEHTEQ



UMAIR NIZAMI  
NEURON



رزق الخوري  
TCS



كريستيان غريغوروفيتش  
NEXTCARE



منير خرما  
GLOBEMED



محمد مختار  
MISR HEALTH CARE



رنوى حاصباني  
INTERMED



طوني عيد  
MEDICALE



جوني قرنيبي  
TOTAL CARE



د. شريف فتحي يوسف  
INAYA



مروان مطر جي  
IMPA

COMPANY NAME	NB OF ADHERENTS	COUNTRIES OF OPERATIONS	ANNUAL REVENUES
GLOBEMED	23,700,000	KSA - EGYPT - LEBANON - KUWAIT - UAE - SAUDI ARABIA - BAHRAIN - QATAR - IRAQ - JORDAN - PALESTINE - NIGERIA - OMAN (SOON)	-
NEXTCARE	4,000,000	UAE - LEBANON - KSA - SAUDI ARABIA - BAHRAIN - QATAR - OMAN - KUWAIT - EGYPT - MOROCCO - TUNISIA - GREECE	-
TOTAL CARE SAUDI (TCS)	+2,000,000	KSA	-
NEURON	1,500,000	UAE - KUWAIT	GWP: US\$ B 1,2
SEHTEQ	450,000	UAE - NEW TO OMAN	100M US\$
BEST ASSISTANCE	342,000	LEBANON - IRAQ	-
MEDEXA	180,000	SYRIA & JORDAN	-
IMPA	147,100	SYRIA	-
SPECIAL CARE	134,760	SYRIA	-
INAYA	130,000	EGYPT	GWP: US\$ M 17
TOTAL CARE	125,100	LEBANON	-
MEDICAL CARE	123,600	SYRIA	-
MEDICALE	100,000	LEBANON	-
INTERMED	98,000	LEBANON	-
MISR HEALTH CARE	64,000	EGYPT - SUDAN - YEMEN	-
CARE CARD	58,970	SYRIA	-
OMEGA	55,000	EGYPT	-
MEDSYR	52,780	SYRIA & IRAQ	79,840,000 SP
SYRIA CARD	10,460	SYRIA	-
MEDNET	N/A	UAE - KSA - JORDAN - OMAN - SAUDI ARABIA - BAHRAIN - EGYPT	-
<b>TOTAL</b>	<b>33,271,770</b>		





لوّسو ما صار

بكامبرلند، اهتمينا فيك من أوّل المشوار

وهلق تركنا نهتمك بالدار لو شو ما صار



خلينا نعمل قصّة

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

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

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

Jounieh : Jounieh Highway, Sarkis Agha Bldg. Above FAP, 3rd Floor  
Tel: 961.9.831979 / 830978

Email : [info@cumberland.com.lb](mailto:info@cumberland.com.lb) [www.cumberland.com.lb](http://www.cumberland.com.lb)



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

[info@cumberland.com.lb](mailto:info@cumberland.com.lb)

[www.cumberland.com.lb](http://www.cumberland.com.lb)

[cumberland\\_insurance](https://www.facebook.com/cumberland_insurance)

Cumberland Insurance & Reinsurance S.A.L



## بيئة عمل مثالية في OMAN RE



في إطار مهمتها المستمرة لخلق بيئة عمل مثالية وفعالة للغاية، أطلقت شركة عُمان ري OMAN RE استبيان مشاركة الموظفين (EES) لعام ٢٠٢١ في مقرها الرئيسي في مسقط.

ويهدف EES 2021 إلى تحديد التصورات المشتركة لجميع الموظفين حول عمان ري في ما يتعلق بعوامل مختلفة مثل: بيئة العمل، وضوح الوظيفة، العمليات والسياسات، العمل بروح الفريق الواحد، التوازن في الحياة، الإدارة، المشاركة في عملية التغيير، تغيير الأثر المدرك، قيم جو الشركة، المكافأة والتقدير، التدريب والتطوير، وذلك من أجل العمل على تطوير المسار الوظيفي، خلق بيئة عمل إيجابية وتحقيق ما هو مرغوب من التأثير الإيجابي.

وتعاونت عُمان ري مع شركة إستشارية ذات سمعة عالية وكفاءة لإجراء وإدارة مشروع EES 2021 بشكل مستقل.

## سايكو توقع اتفاقية مع مصرف الراجحي لمدة عام



أعلنت سايكو SAICO عن توقيع اتفاقية ممارسة أعمال التأمين البنكي مع مصرف الراجحي بتاريخ ١٠/١٠/٢٠٢١ لمدة سنة وبموجب الاتفاقية تقوم الشركة بناء على طلب المصرف بتقديم عروض أسعار لغطاء تأميني على المركبات الخصوصية المملوكة للمصرف والمؤجرة لعملائه بموجب برنامج التأجير مع الوعد بالتملك والذي يديره المصرف.

## رفع تعرفه بوليصة التأمين الصحي للعاملين بالقطاع الإداري في سوريا

أكد وزير المالية السوري الدكتور كنان ياغي رفع تعرفه بوليصة التأمين الصحي الخاصة بالعاملين في القطاع الإداري اعتباراً من بداية العام القادم إلى ٦٠ ألف ليرة تشمل تغطيات داخل المشفى بقيمة مليوني ليرة.

وأوضح ياغي في تصريح للصحفيين عقب جلسة مجلس الوزراء أن ٩٠٪ من العمليات الجراحية بالمشافي العامة والخاصة أصبح بالإمكان إجراؤها بواسطة بطاقة التأمين الصحي، بينما يمكن الإستشفاء خارج المشفى بعدد غير محدد من الزيارات وبسقف ٢٠٠ ألف ليرة سورية بما فيها أدوية الأمراض المزمنة.

وبين ياغي أن قيمة القسط السنوي لبوليصة التأمين الصحي الجديدة تبلغ ٦٠ ألف ليرة تتحمل الدولة ٢٥ ألفاً منها والباقي يتحمله المؤمن كنسبة من الراتب الأساسي المقطوع وهي ٣ بالمئة شهرياً.

وتبلغ قيمة بوليصة التأمين الحالية ٢٨ ألف ليرة سورية وتغطي داخل المشفى بـ ٦٥٠ ألف ليرة فقط، وخارج المشفى بـ ٧٥ ألفاً بعدد محدد من الزيارات في بعض الحالات تبلغ ١٢ زيارة ونسبة تحمل للمؤمن تصل إلى ٢٥٪.

## مستقبل واعد في مجال السياحة العلاجية

## اتفاقية تعاون بين غلوب مد وسفاست لتعزيز حصول العملاء لرعاية الصحية عالمياً



وقّعت مجموعة «غلوب مدح» Globemed، الرائدة في إدارة منافع الرعاية الصحية في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وشركة «سفاست» (Svast)، شركة عالمية مقرها الولايات المتحدة الأمريكية ومتخصصة في تقديم خدمات الإدارة TPA، إتفاقية تعاون بينهما بهدف التعاون بين الشركتين إلى تعزيز تجربة العملاء المؤمنين لدى الهيئات الضامنة المتعاونة مع غلوب

مد من خلال تسهيل حصولهم على خدمات الرعاية الصحية عبر الحدود. تقدم «سفاست» خدمات السفر بهدف العلاج (Medical Value Travel-MVT) والاستحصال على الرعاية الصحية وغيرها من خدمات المساعدة والسفر في الهند والأقاليم الهندية، مما يسمح للمرضى بتلقي الرعاية الصحية بصورة متواصلة وبأسعار معقولة في مواقع مناسبة.

سيفيد هذا التعاون المشترك العملاء المؤمنين لدى الهيئات الضامنة المتعاونة مع غلوب مد من التقنيات المتطورة التي توفرها شركة «سفاست» لتسهيل حصولهم على خدمات الرعاية الصحية عبر الحدود. كما سترشد «سفاست» العملاء حول أفضل خيارات العلاج المتاحة مع الحرص على إمكانية الوصول المستمر إلى السجلات الطبية، وتنسيق حزمة سفر تلبي احتياجاتهم. وتشمل هذه الخدمات مساعدة العملاء المؤمنين في الحصول على تأشيرات السفر، والتأمين، والإقامة، والاستعداد للعلاج في الخارج.

زياد خرما، نائب رئيس شركة غلوب مد لتطوير الأعمال والخدمات الأكتوارية وعلوم البيانات قال: «سيعزز تعاوننا الإستراتيجي مع شركة «سفاست» حصول العملاء المؤمنين على خدمات الرعاية الصحية. كما سيمكّن الهيئات الضامنة العاملة معنا من ابتكار منتجات تأمينية متخصصة وبأسعار معقولة للعملاء المؤمنين الذين تخدمهم غلوب مد».

وفي هذا الإطار، تتطلع الشركتان «سفاست» و«غلوب مد» لمستقبل واعد في مجال السياحة العلاجية.

## موديز: أغلب شركات التأمين التكافلي نحو الإندماج

أعلنت وكالة موديز أن شركات التأمين التكافلي في دول مجلس التعاون الخليجي تواجه مطالبات متزايدة ومنافسة شديدة وسط تراجع أرباح النصف الأول.

وتوقعت الوكالة بأن تسرع العديد من شركات التكافل الصغيرة من استثمارها التكنولوجي وستسعى إلى صفقات الإندماج والإستحواذ لتحسين الكفاءة والإمتثال للمتطلبات التنظيمية الأكثر تطلباً، خصوصاً في الكويت والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.

ورأى نائب الرئيس، محلّل أول لدى الوكالة ومؤلف التقرير، محمد علي لوندي، أن أداء قطاع التكافل في دول مجلس التعاون الخليجي في عام ٢٠٢١ يعكس المطالبات المتزايدة والمنافسة الشديدة في صناعة لا تزال مجزأة، معتبراً أن المنافسة ستواصل تشكيل تحديات على الربحية في القطاع بينما سيؤثر انخفاض أسعار الفائدة وتقلّب الأسواق المالية أيضاً على إيراداتها الإستثمارية.

## وزير الاقتصاد شدّد على ضرورة الحفاظ على قطاع التأمين إيلي نسناس: معوقات تعترض القطاع في ظل الظروف الصعبة



التقى وزير الاقتصاد والتجارة أمين سلام، وفداً من جمعية شركات الضمان برئاسة إيلي نسناس، وتمت مناقشة المواضيع التي تسعى الجمعية إلى معالجتها وسبل إيجاد الحلول لها والتعاون مع وزارة الاقتصاد والتجارة.

بعد الاجتماع، قال نسناس: «تقدمنا بمذكرة تلخص واقع التأمين في هذه الظروف الاقتصادية الصعبة، وتطرقنا إلى أهم ما ورد في هذه المذكرة، ومنها مشروع القانون المتعلق بتنظيم حركة الأموال Capital Control، ووضعناه في أجواء المفاوضات الجارية مع نقابات الأطباء والمستشفيات والمختبرات حول دخول المؤمنين إلى

المستشفيات بعد الإنهيار الحاصل في سعر الصرف». شاكراً للوزير «تجاوبه مع اقتراحات الجمعية».

الوزير سلام شدّد من جهته، على «ضرورة الحفاظ على قطاع الضمان وإشراك الجمعية في وضع الحلول لمعالجة أزمات المرحلة الراهنة، خصوصاً في ظل تردي الأوضاع الاقتصادية وارتفاع سعر الدولار وقضية إنفجار مرفأ بيروت».

### تعديل إسم «أليانز سنا» إلى «أليانز»

وافقت جميع الهيئات النازمة على تعديل إسم «أليانز سنا ش.م.ل.» إلى «أليانز ش.م.ل.» ALLIANZ SAL.

### BARENTS RE تنتقل من باناما إلى جزر الكايمن

غيّرت شركة بارنتس ري BARENTS RE جنسيتها من البانامية إلى جزر الكايمن.

مهما صار...

# حصل خير

15 سنة  
للتأمين كانت بطلها

5046 | المتحدّة للتأمين UIC



## تجديد عقد البنك العربي الوطني مع ولاء للتأمين لتغطية برنامج الرهن العقاري



عبيد الرشيد  
ANB



JOHNSON VARUGHESE  
WALAA

كشف البنك العربي الوطني ANB عن تجديد عقد مع شركة ولاء للتأمين التعاوني WALAA لتقديم تغطية تأمينية لبرنامج الرهن العقاري لمدة سنة حيث تبلغ قيمة العقد التقريبية ٤١ مليون ريال سعودي.

## هيثم البكري عضو مجلس ادارة تنفيذي في الوطنية للتأمين



أعلنت الشركة الوطنية للتأمين عن موافقة مجلس ادارتها على تعيين هيثم البكري كعضو مجلس ادارة تنفيذي - عضو منتدب للشركة. ويشغل البكري منصب الرئيس التنفيذي منذ ٢٠١٣ وهو من الكفاءات الوطنية الفاعلة، وهو حاصل على ماجستير في الاقتصاد من جامعة جون هوبكنز بالولايات المتحدة الاميركية ولديه خبرة واسعة في مجال الادارة.

## الهلال يجدد عقد التأمين الطبي مع التعاونية



في إطار الشراكة التي تجمع كلا الطرفين وللعام الثالث على التوالي، جدد نادي الهلال السعودي عقد التأمين الطبي مع شركة التعاونية للتأمين بهدف توفير الرعاية الصحية لمنسوبي النادي واللاعبين وأفراد أسرهم، عبر شبكة واسعة من المراكز الطبية، والمستشفيات المعتمدة في مختلف أنحاء المملكة.

وفي المناسبة، قال نائب الرئيس التنفيذي الأول للمبيعات والتسويق بالتعاونية للتأمين عادل عبدالله الحمودي: تجديد العقد، يأتي تجسيدا للشراكة المثمرة بين الطرفين، كما تعكس هذه الخطوة جودة الخدمات الصحية التي تقدمها التعاونية لعملائها، مؤكدا حرص التعاونية على توفير كافة المقومات التي تساعد على نجاح هذه الشراكة مع نادي الهلال، واستثمارها بشكل مثالي لتحقيق المصالح المشتركة بين الطرفين.

## تتويجا لجهودها في تطوير خدمات التأمين على المركبات بالمملكة «نجم» تتوج من «ذا غلوبال إيكونوميكس»

### بجائزتي «أفضل تطبيق مبتكر» و«أفضل رئيس تنفيذي»



حصدت شركة نجم لخدمات التأمين جائزتين من مجلة «ذا غلوبال إيكونوميكس» The Global Economics، عن فئتي «أفضل تطبيق مبتكر على الجوال» و«أفضل رئيس تنفيذي في قطاع التأمين» لرئيسها الدكتور محمد السليمان. وتعد هاتان الجائزتان اعترافاً بمسار نجم الرائد إقليمياً ودولياً في تطوير خدمات التأمين، وتتويجاً لدورها المتميز في تطوير هذه الخدمات على قطاع المركبات في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية.

ويأتي تتويج نجم بجائزة «أفضل تطبيق مبتكر على الجوال» بعدما طبقت مجموعة من المعايير المدرجة، حيث تميز التطبيق بالإبداع والإبتكار في كل خصائصه المتمثلة بالمفهوم والتصميم، والتنفيذ والمحتوى. كما يوائم التطبيق أهدافه التي أطلق من أجلها وأبرزها تسهيل وصول عملاء نجم إلى خدمات التأمين من خلال واجهة تطبيق سهلة الاستخدام.

وفي المناسبة، أكد د. السليمان أن «هاتين الجائزتين الجديتين هما شهادة حقيقية بالتأثير الذي تحدثه نجم على صناعة التأمين في السعودية، ما يؤكد أيضاً نجاح فريق عمل نجم عبر استراتيجية «أساس» في تقديم مجموعة راقية من الحلول لجميع الشركاء في قطاع التأمين على المركبات». وشدد على أن «جائزتين بهذا المستوى الراقي ستدفعان موظفي نجم وقادتها إلى مواصلة العمل نحو تحقيق الرؤية الحقيقية للإرتقاء بمستوى خدمات التأمين في جميع أنحاء المملكة من خلال انتهاج سياسة الرقمنة».

## تعيين عمر المحمود

### نائباً للرئيس التنفيذي لـ «ميدغلف»



أعلنت شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني Medgulf عن تعيين عمر بن عبد الرحمن المحمود في منصب نائب الرئيس التنفيذي بالإضافة الى مهامه الحالية كرئيس تنفيذي لقطاع العمليات في الشركة.

## البنك المركزي السعودي يصدر الصيغة النموذجية

### لوثيقة التأمين ضد الاخطاء المهنية الطبية

أعلن البنك المركزي السعودي عن إصدار الصيغة النموذجية لوثيقة التأمين ضد الاخطاء المهنية الطبية، التي من المقرر بدء العمل بها اعتباراً من تاريخ ٢٠٢٢/١/١.

وتأتي هذه الخطوة انطلاقة من جهود البنك المركزي المستمرة لتطوير قطاع التأمين وحماية حقوق المؤمن لهم، والصلاحيات المسندة له بموجب نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني مع الزام جميع الأطباء وأطباء الاسنان بالحصول على وثيقة تأمين ضد الاخطاء المهنية الطبية.

## فلسطين: اتفاقية بين شركة ترست العالمية للتأمين والبنك العربي



أنور الشنطي

وقعت شركة ترست العالمية للتأمين والبنك العربي اتفاقية قبول الدفع المباشر بالبطاقة والدفع من خلال تطبيق E-WALLET، وقد تمثلت الشركة بشخص رئيسها التنفيذي أنور الشنطي والبنك بشخص مدير الخدمات المصرفية للأفراد مروان خضر بحضور وفد رفيع المستوى من قبل الجانبين. وتأتي هذه الاتفاقية في ظل مواكبة ترست للتأمين للتطور التكنولوجي السريع في كافة مناحي الحياة.

## الأردن: «جوفيكو» تقدم خطأ شاملة للتأمين الهندسي



د. وليد زعرب

تقدم الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين «جوفيكو» JOFICO خطأ شاملة للتأمين الهندسي الذي يوفر أفضل التغطيات التأمينية المصممة خصيصاً لتلبية احتياجات العملاء والحماية ضد الأضرار المحتمل أن تصيب كافة أنواع المشاريع والمعدات والعمال بالإضافة للخسائر التي تنجم عن هذه الأخطار.

## «بنفت» تلحق قطاع التأمين بخدمات «أعرف عميلك إلكترونياً»



عبدالله سلطان



عبد الواحد الجناحي

أعلنت شركة Benefit، الشركة المبتكرة والرائدة في مجال التكنولوجيا المالية وخدمة المعاملات المالية الإلكترونية في مملكة البحرين، عن قيامها مؤخراً بإلحاق قطاع التأمين بخدمة «أعرف عميلك إلكترونياً» (eKYC) بالتعاون مع جمعية التأمين البحرينية، حيث تأتي هذه المبادرة بالتزامن مع توجه مصرف البحرين المركزي نحو رقمنة خدمات التأمين.

وفي المناسبة أشار عبد الواحد الجناحي، الرئيس التنفيذي لشركة بنفت، إلى أننا «مسرورون بالإعلان عن هذا التعاون مع جمعية التأمين البحرينية، والتي س أحدثت ثورة رقمية في قطاع التأمين وستضع تجربة العملاء في طليعة التحول الرقمي. لقد قامت مملكة البحرين بتبني عدد من حلول «أعرف عميلك إلكترونياً» منذ عام ٢٠١٩، لتغطي بذلك مصارف التجزئة ومقدمي الخدمات المالية وشبكات الصرافة، لقد حان الوقت الآن ليتبنى قطاع التأمين وجني فوائد التحول في القطاع بما يتوافق مع رؤية البحرين الاقتصادية ٢٠٣٠».

بدوره علق عبدالله سلطان، نائب رئيس جمعية التأمين البحرينية بالقول: «نتشرف بهذا التعاون، أصبح من الأهمية لشركات التأمين أن تتكيف وتغتتم الفرص الرقمية لتظل قادرة على المنافسة والمواكبة».

## اتفاقية تعاون جيدة بين شركة فلسطين للتأمين وجامعة فلسطين الاهلية



حمزة شروف

وقعت شركة فلسطين للتأمين وجامعة فلسطين الاهلية اتفاقية تقديم خدمات تأمينية شاملة، حيث وقع الاتفاقية كل من مدير عام الشركة حمزة شروف ورئيس الجامعة الدكتور عماد الزير. وجرت مراسم التوقيع في حرم الجامعة بمدينة بيت لحم بحضور عدد من كوادر شركة فلسطين.

## اجتماع ثاني بين اللجنة المشكّلة من القطاع وممثلي لصندوق التعاوني للطباء



تنفيذا لتوصيات الاجتماع الاول الذي عقد بين اللجنة المشكّلة من القطاع وممثلي الصندوق التعاوني للطباء تم عقد الاجتماع الثاني يوم ١٥/٩/٢٠٢١ بين الفريقين في اطار متابعة الخطوات الآيلة للوصول الى توافقات بخصوص مطلب نقابة الاطباء الاردنيين تطبيق نظام الصندوق التعاوني للطباء.

وفي ختام أعمال الاجتماع المشترك، تم الاتفاق بين ممثلي القطاع والصندوق على تشكيل لجنة فنية مشتركة من الفريقين متخصصة بالتسعير في ما يتعلق بالأجور الطبية لعام ٢٠١٧ ومراجعتها واقتراح ما يلزم عليها من تعديلات أو إضافات.

## الوطنية للتأمين saa وأهمية تأمين العتاد والتجهيزات

بعد مراقبة الشركة الوطنية للتأمين saa من اليوم الاول لانطلاق القافلة التوعوية والتحسيسية حول أهمية تأمين العتاد والتجهيزات لفائدة مستفيدي القرض المصغر التي جابت معظم بلديات ولاية تيبازة تم يوم ٢٩ سبتمبر ٢٠٢١ اختتام هذه القافلة بورشة تكوينية توعوية في مركز التكوين المهني بالقلعة حيث تم تكريم المديرية الجهوية للبلدية على الجهود المبذولة من قبل المشاركين للوكالة المتواجدة في جميع بلديات تيبازة وهذا بتقديم شهادة تقدير لـ بلال فلان رئيس وكالة تيبازة.



## تكليف بسام اديب جلميران بمهام المستشار الخارجي لاصلاح وتطوير قطاع التأمين العراقي



تبنت الحكومة العراقية برنامج اصلاح اقتصادي شامل من خلال ما يعرف بالورقة البيضاء التي تهدف الى وضع الأسس والآلية لتحقيق اقتصاد ديناميكي متوازن ومستدام من خلال تبني النظريات والأفكار الحديثة وادخال التطور التكنولوجي في الادارة لتحقيق الأداء الأمثل ويتضمن هذا البرنامج اصلاح وتطوير قطاع التأمين العراقي كجزء من الخطة الشاملة وقد قامت اللجنة العليا للاصلاح الاقتصادي بتكليف بسام اديب جلميران بمهمة المستشار الخارجي المعين بمشروع اصلاح وتطوير قطاع التأمين العراقي، وجاء هذا التكليف لما لدى جلميران من خبرة خلال سنوات عمله في قطاع التأمين في مختلف المراكز ومنها مركزه كرئيس تنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين في الامارات ومؤخراً إختياره عضواً بمجلس اداره غرفة تجارة وصناعة ابوظبي بالإضافة الى دوره كرئيس اللجنة الفنية لاتحاد التأمين الخليجي بالإضافة لكونه عضو لجنة القيد في الصندوق العربي لاطار الحرب AWRIS.

جدير بالذكر أن بسام هو نجل الراحل اديب جلميران أحد أهم الشخصيات التأمينية في العالم العربي الذي شغل عدة مناصب في قطاع التأمين ومنها رئيس المؤسسة العامة للتأمين في العراق ورئيس مجلس ادارة اعادة التأمين العربية.

## الوثبة الوطنية تحتفل بعيدها الـ ٢٥

### بسام جلميران يشكر ويعد بالمزيد من التطور والإزدهار



إحتفلت شركة الوثبة الوطنية للتأمين بالعيد الفضي (٢٥ عاماً) لإطلاق أعمالها في قطاع التأمين، وبهذه المناسبة أعرب بسام جلميران، الرئيس التنفيذي للشركة عن امتنانه العميق للمساهمين، والعملاء الأعداء، وشركاء الأعمال، الذين كانوا حاضرين خلال رحلة التميز والنمو في الأعمال، إضافة إلى موظفي الشركة الذين كان لهم دور فعّال في تقديم خدمة عالية الجودة على مرّ السنين.

وتابع جلميران: «خلال مسيرتنا المستمرة التي انطلقت قبل عقدين ونصف من الزمن، شهد قطاع التأمين تغيرات عديدة في متطلبات المستهلكين و رغبتهم واحتياجاتهم. حيث أصبحت متطلبات العملاء أكثر تعقيداً في ظل زيادة الوعي التأميني وتوجه التركيز نحو توسيع التغطيات إضافة إلى جودة الخدمات المقدمة وسهولة الوصول إلى ما تقدمه الشركة من خدمات».

وأشار جلميران إلى أن جائحة «كوفيد-١٩» أكدت الحاجة إلى الإبتكار بالنسبة إلى خدمة العملاء والإعتماد على التقنيات الرقمية في توفير المنتجات وإدارة العمليات. وخلال الفترة الحافلة بالتحديات التي شهدتها العالم في عام ٢٠٢٠، لفت جلميران إلى أنه كان من الضروري أن يكون التضامن ومراعاة الظروف جزءاً من أي عملية تجارية، معلناً أن شركة الوثبة الوطنية للتأمين ساهمت بدورها في تكريم خط الدفاع الأول في الإمارات من خلال إطلاق مبادرة أبطال الإمارات والمساهمة بما مقداره مليون درهم إماراتي في مبادرة لاقت استحساناً وتقديراً من الجميع.

وأخيراً، وبينما تؤكد شركة الوثبة الوطنية للتأمين على دورها الريادي في قطاع التأمين حيث تحظى بثقة عالية في هذا المجال، مؤكداً على التزامهم بالحفاظ على أعلى مستويات المهنية ومتابعة المسيرة، مضيفاً أن شركة الوثبة الوطنية للتأمين قدمت خدماتها بكل فخر لأكثر من ٥٠٠ ألف عميل خلال العام الماضي، وستواصل الجهود لتحسين مستوى العمليات والخدمات وترك تأثير إيجابي في المجتمع.

## ٢٨٧ مليار دينار أقساط التأمين خلال ٢٠١٩

### وزير المالية: معدل قسط التأمين للفرد العراقي يبلغ ٦٣٠ ديناراً شهرياً



أعلن وزير المالية العراقي علي علاوي، عن عدد شركات التأمين العاملة في العراق حالياً، كاشفاً إلى أن معدل قسط التأمين للفرد العراقي يبلغ ٦٣٠ ديناراً شهرياً.

ولفت إلى أن سوق التأمين العراقية تتألف من شركات القطاع العام والخاص، وقد بلغ عدد الشركات الممنوحة لها إجازة ممارسة أعمال التأمين ٤١ شركة إلا أن الشركات العاملة حالياً منها والمستوفية للشروط القانونية تبلغ ٢٩ شركة.

وتابع، بأن «أقساط التأمين للعام ٢٠١٩ بلغت نحو ٢٨٧ مليار دينار وهذا مؤشر مهم جداً يبيّن أن معدل قسط التأمين لكل فرد عراقي يبلغ نحو ٦٣٠ ديناراً شهرياً، وهذا الرقم إذا ما قورن بحجم الإقتصاد العراقي وحجم الشعب، يظل ضئيلاً جداً من جهة، ويشير من جهة أخرى إلى الفرص المستقبلية الكامنة في السوق العراقية».





FENCHURCH  
FARIS

**Credibility leaves a  
lasting impression.**

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

Broker at

**LLOYD'S**

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers  
Fenchurch Faris Ltd. | Incorporated in Jordan, Number 1402

## المعاينون العرب تتوسع إلى كمبوديا



أعلنت مجموعة المعاينون العرب ALA عن حصولها على ترخيص لإفتتاح شركة تابعة لها في كمبوديا تحت إسم (Cambodia) ALA. وتعد هذه الخطوة علامة بارزة أخرى في مسيرة المجموعة الرائدة في معاينة وتقدير الخسائر. وتأسست ALA في عام ١٩٨١ ومقرها في دبي، الإمارات العربية المتحدة، وتوفر حلول التأمين الفني عبر جميع الخطوط الرئيسية والثانوية من خلال ١٥ مكتباً عبر الشرق

الأوسط وشمال إفريقيا وجنوب وجنوب شرق آسيا. وتواصل تطوير ورعاية فرق فنية ومهنية محلية متعددة التخصصات من خلال التكيف محلياً وفهم بيئة الأعمال الثقافية لكل بلد، بإدارة مؤسسها ومديرها الإداري وليد جشي المحترف في عالم التأمين والشغوف به والمتفاني لخدمته والذي استطاع من خلال طموحه وعمله الشاق ومثابرته الدؤوبة، على قيادة أسطول المعاينون العرب الدولية ليبحر ويرسي مراسيها في دول عدة عبر طاقم يضم أكثر من ٤٠ محترف متعددي الإختصاصات حيث تسعى المجموعة دائماً إلى توطيد العلاقات الإستراتيجية والودية مع كافة عملائها إيماناً منها بأهمية هذه الفلسفة لإستمرار تقدمها ونموها.

## شهادة زمالة بامتياز لسعد الدين العرب



حاز سعد الدين العرب، مدير عام شركة Motion، ذراع مجموعة ميدغلف، على شهادة تأمين معهد التأمين القانوني (CII) في مانشستر في قسم التعامل مع مطالبات التأمين (خارج المملكة المتحدة)

والمعروف أن هذا القسم يوفر المعرفة الضرورية والفهم للمبادئ الأساسية لعملية معالجة المطالبات التي يمكن تطبيقها في المنطقة التي يعمل بها الشخص. وتهدف هذه الشهادة على تطوير المعرفة الأساسية والثقة في التخصصات الرئيسية اللازمة في قطاع التأمين وفقاً للتموجات والمتطلبات المهنية للعاملين في الصناعة. وتغطي مبادئ التأمين الأساسية بما في ذلك البيئية الرقابية والتخصصات الرئيسية مثل عمليات الإكتتاب والمطالبات بالإضافة إلى المنتجات الشائعة مثل التأمين على المركبات والمنازل والتأمينات العامة. ويتمتع سعد الدين بخبرة جيدة. وهو ماهر في إدارة العمليات وعمليات الإسترداد وإدارة المخاطر وإدارة الفريق وإدارة المطالبات.

## IGI والمسؤولية الاجتماعية



شاركت مجموعة من مكتب IGI لندن في فعالية Captains Golf Day الخيرية لعام ٢٠٢١ بهدف جمع التبرعات لصالح مؤسسة Children With Cancer UK المكروسة لعلاج ودعم الأطفال المصابين بالسرطان وأسرههم في المملكة المتحدة وتقديم الرعاية اللازمة لهم. وتهدف مشاريع الجمعية البحثية إلى فهم أسباب إصابة الأطفال بالسرطان وتطوير علاجات محسنة. وقد تم جمع ٦٠٠٠ جنيه إسترليني خلال الفعالية، وستوجه عائدات هذه المبادرة للجمعية التي ستعمل على تمويل علاج الأطفال الذين لا تملك أسرهم الموارد لعلاجهم.

## جوائز Fidelity United



في إطار حملتها الأولى الخاصة «بعروض صيف ٢٠٢١»، Summer Promotion 2021 والتي كان شعارها الفوز الكبير هذا الصيف أعلنت شركة فيدلتي المتحدة Fidelity United WIN BIG this Summer ممثلة برئيسها التنفيذي بلال الأدهمي عن فوز محمد عثمان مختار بالحملة ومنحه الجائزة وهي عبارة عن سيارة نيسان كيكس المبهرة Nissan Kicks.

## ضوابط سعودية تأمينية لكيانات المناطق اللوجستية المتكاملة

دعا البنك المركزي السعودي جميع الشركات العاملة في قطاع التأمين، عند تقديم المنتجات التأمينية لأي من الكيانات القائمة في المنطقة الخاصة اللوجيستية المتكاملة الى الاخذ في الاعتبار تلك المنشآت، بما في ذلك السجلات التجارية الصادرة عن الهيئة العامة للطيران المدني، مطالباً بالاطلاع على تنظيم المنطقة واللوائح ذات العلاقة عبر موقع الهيئة.

وكانت الهيئة العامة للطيران المدني قد أطلقت المنطقة الخاصة اللوجيستية المتكاملة في الرياض، ضمن سياق الجهود الأشمل التي تبذل لدعم رؤية ولي العهد السعودي، التي تستهدف أن تكون الرياض من أكبر ١٠ اقتصادات في العالم، وكذلك لتعزيز الجهود الرامية الى تكريس مكانة المملكة، بصفتها محورا تنافسيا على مستوى العالم في مجالات النقل واللوجيستيات.



## «أيه إم بست» تؤكد تصنيف ADNIC عند المستوى A ممتاز



أحمد إدريس

أعلنت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC، عن قيام الوكالة الدولية للتصنيف الائتماني «إيه إم بست» AM BEST بمنح الشركة تصنيف A ممتاز، والتصنيف الائتماني للمصدر طويل الأجل بتقييم a (ممتاز)، وبمنظرة مستقبلية مستقرة.

وبهذه المناسبة، قال أحمد إدريس، الرئيس التنفيذي للشركة: «يؤكد تصنيف وكالة «أيه إم بست» على القوة المالية لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين، وسجلها الحافل بالإنجازات والنجاحات على مدى سنوات عديدة. ويأتي هذا التصنيف في أعقاب الأداء القوي الذي شهدته أعمال الشركة خلال النصف الأول من عام ٢٠٢١. ومع قرب دخول عملياتنا التشغيلية عامها الخمسين، ستواصل شركة أبوظبي الوطنية للتأمين بذل الجهود للحفاظ على مزاياها التنافسية من خلال استراتيجيتها الواضحة ونهجها المدروس لعمليات الاكتتاب، بالإضافة إلى مواصلة تحقيق التميز على صعيد العمليات التشغيلية وتنوع المحفظة الاستثمارية للشركة».

وكانت وكالة التصنيف الائتماني «ستاندرد آند بورز» قد رفعت في وقت سابق من هذا العام التصنيف الائتماني لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين من الدرجة A- إلى الدرجة A بنظرة مستقبلية مستقرة.

## ADNIC تدعم صندوق الاستثمار الاجتماعي بـ ٣ ملايين درهم



سلامة العيممي

من جهة ثانية، أعلنت ADNIC، عن مساهمتها بـ ٣ ملايين درهم لدعم «صندوق الاستثمار الاجتماعي» التابع لهيئة المساهمات المجتمعية «معاً»، بهدف مواجهة التحديات الاجتماعية الملحة في أبوظبي. تدعم مساهمة شركة أبوظبي الوطنية للتأمين تمويل البرامج الهادفة لإحداث أثر اجتماعي، لمعالجة الأولويات الاجتماعية الرئيسية التي تشمل الصحة والتوظيف والتعليم والأسرة

والمجتمع والقضايا البيئية، في سبيل بناء قطاع ثالث مزدهر في أبوظبي وإحداث أثر اجتماعي مستدام ينعكس بشكل إيجابي على حياة أفراد المجتمع. وفي المناسبة أكد أحمد إدريس، الرئيس التنفيذي للشركة أن التعاون والتأزر بهدف معالجة التحديات المجتمعية من أبرز مميزات مجتمع أبوظبي والإمارات، فضلاً عن أن دعم المبادرات الاجتماعية، يعكس أحد جوانب القيم الأصلية التي نعزز بها ونحرص على أن تكون دائماً في مقدمة أولويات الشركة، وتبين كذلك مدى الحرص على إنجاز جميع المبادرات والخطط المجتمعية الهادفة.

سلامة العيممي، المدير العام لهيئة المساهمات المجتمعية «معاً» قالت: «أود أن أعبر عن امتناني لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين لمساهمتها السخية في صندوق الاستثمار الاجتماعي، الذي سيعمل على إحداث أثر اجتماعي ملموس للنتائج ينعكس بشكل إيجابي على حياة الأفراد ممن يحتاجون للدعم لبناء مستقبلهم المشرق».

## المشرق للتأمين وقرى الأطفال SOS فلسطين توقعان مذكرة تعاون لرعاية اطفال القرية



امتداداً لدورها الإنساني والمسؤول تجاه شرائح المجتمع الفلسطيني كافة، وقعت شركة المشرق للتأمين وقرى الأطفال SOS فلسطين مذكرة تفاهم لرعاية وكفالة بيت كامل في القرية مما سيوفر لهم تغطية لمصاريف التعليم والمعيشة والرعاية الصحية وغيرها لمدة عام كامل. ووقع الاتفاقية المدير الوطني لقرى الاطفال SOS محمد الشالدة ومدير عام شركة المشرق للتأمين نهاد أسعد، وذلك في مقر المكتب الوطني للقرى في بيت لحم، بحضور الرئيس التنفيذي للمشرق للتأمين أيوب وائل زعرب ورئيس المجلس الاستشاري لقرى الأطفال SOS طلال ناصر الدين عبر تقنية الاتصال المرئي.

أيوب زعرب نقل تحيات رئيس مجلس ادارة المشرق للتأمين، جلال ناصر الدين معرباً عن سعادته بهذا التعاون اذ تتقاطع استراتيجية الشركة في تأدية واجبها الانساني والوطني مع رؤيا قرى الأطفال SOS التي تؤمن بأنه من حق الأطفال بأن ينمو في جو أسري محب محاطين بالاحترام والأمان.

وأضاف إن تبني المشرق للتأمين مثل هذه المبادرات ينبع عن قناعة وإيمان راسخ بأن من أهم عناصر النهوض بالمجتمع المحلي هو رعاية كافة شرائحه. طلال ناصر الدين اعتبر مبادرة المشرق أرقى درجات الدعم الإنساني وأسماها أما نهاد أسعد أكد تبني المبادرات التي من شأنها خلق جيل مسؤول وقادر على التغيير نحو الأفضل.







قتيبه النصف

### «بيتك تكافل»: دورة تدريبية للتسويق والمبيعات وخدمة العملاء

نظمت شركة «بيتك للتأمين التكافلي» KFH TAKAFUL، دورة متخصصة لموظفي العلاقات العامة والتسويق وخدمة العملاء، ضمن جهودها لتطوير أداء موظفيها وتنمية قدراتهم لتقديم أفضل خدمة للعملاء، وتدريبهم على أحدث الأساليب ومواكبة آخر التطورات في مجالات عملهم. وشملت الدورة ٢٠ موظفاً، ونظمت عبر برنامج «زووم» التزاماً بالاشتراطات الصحية، وتم تقديمها من قبل مركز عبدالعزيز حمد الصقر للتنمية والتطوير، بالمشاركة مع غرفة التجارة والصناعة ومؤسسة الكويت للتقدم العلمي، وتضمنت مجموعة من المواضيع، التي تستهدف تعزيز قدرات ومهارات الموظفين المشاركين في البيع المباشر وتسويق الخدمات واستقطاب العملاء.

وتلقى الموظفون على مدار يومين بإجمالي ١٠ ساعات تدريبية، محاضرات تدريبية وثيقة الصلة بمجالات عملهم، وتحتوي أفضل وأحدث التطورات العالمية في هذه المجالات بأسلوب علمي مركز وفعال.

وشملت الدورة مهارات التسويق وفهم العميل وأخلاقيات البيع واللباقة في التعامل وتكوين قاعدة عملاء جدد وزيادة ولاء العملاء وخدمات ما بعد البيع، وأعرب المتدربون في ختام الدورة عن تقديرهم للجهود المبذولة في تنظيمها وتقديمها بالشكل الذي يساعدهم على تطبيق محتواها في أدائهم العملي اليومي، مثنين ما تميزت به المواد العلمية من ثراء وتنوع وحداثة وبالقدرة المتميزة للمدربين الذين كانوا على أعلى مستوى.

### الهلال تكافل أول شركة تأمين تستخدم منصة eKYC الوطنية



عبدالواحد الجناحي



سعيد حثوت

أعلنت شركة الهلال تكافل، المتخصصة في مجال التأمين على الحياة والتأمين الصحي، أنها أول شركة تأمين توقع اتفاقية مع بنفث، الشبكة الإلكترونية في البحرين للمعاملات المالية، لاستخدام منصة eKYC الوطنية.

وفي المناسبة شدد سعيد حثوت الرئيس التنفيذي لشركة الهلال تكافل على ان هذه الخطوة المهمة هي شهادة على التزام الشركة المستمر بتعزيز تجربة العملاء. ويعد استخدام منصة eKYC أمراً أساسياً للتحويل الرقمي وللتأكد من أن عملية الشراء وتجربة العميل الرقمية سهلة وسلسة بقدر الامكان.

بدوره علق عبدالواحد الجناحي الرئيس التنفيذي لشركة بنفث BENEFIT: «لقد شهدنا نشاطاً ملحوظاً في ما يتعلق بالتحويل الرقمي في قطاع التأمين. نتيج لنا هذه الشراكة الفعالة والسرعة، وتمنحنا القدرة على إنتاج تجارب سلسلة للمستهلكين في جميع القطاعات».

### شركة الكويت للتأمين تنظم حملة سرطان الثدي

#### نجر الصايغ: تحرس دائماً الكويت للتأمين على دعم ومساعدة المرأة



بمناسبة الشهر العالمي لمكافحة مرض سرطان الثدي والوقاية منه، نظمت شركة الكويت للتأمين، بالتعاون مع مستشفى هادي، حملة توعية حول الكشف المبكر عن سرطان الثدي تحت شعار «الفحص المبكر ينقذ حياة»، حرصاً منها على نشر الوعي تجاه الكشف الدوري بهدف مكافحته والوقاية منه.

مديرة التواصل لشركة الكويت للتأمين فجر الصايغ قالت: «إن هذه الحملة تأتي ضمن المبادرة العالمية، وإنطلاقاً من مسؤولية الشركة الاجتماعية الهادفة الى زيادة الوعي تجاه مخاطر مرض سرطان الثدي الذي يعتبر أكثر السرطانات شيوعاً بين النساء، ويشكل تهديداً حقيقياً لصحة المرأة، كما يتطلب كشفاً دورياً للحد من مخاطر الإصابة به».

وأضافت الصايغ: «كما كل عام تشمل الحملة التوعوية بسرطان الثدي رسائل توعية للتشجيع على الفحص المبكر من خلال حسابات الشركة

على مواقع التواصل الاجتماعي طوال شهر أكتوبر، مؤكدة حرص شركة الكويت للتأمين على تقديم الدعم والمساعدة للمرأة دائماً».

وأعربت عن جزيل الشكر لإدارة مستشفى هادي ولقسم التسويق لبذلهم الجهد الكافي لإنجاح هذه الحملة، ولتعاونهم اللوجستي وتوفيرهم أسعاراً مخفضة للحضور لعمل الفحوصات اللازمة، ولجميع الموظفين والقائمين على مشاركتهم الفعالة.

ونسقت الصايغ مع إدارة مستشفى هادي لإجراء فحوصات «الماموغرافي» وفحوصات «الإيكوغرافي» لموظفات شركة الكويت للتأمين، بإشراف كادر طبي مختص من المستشفى، تشجيعاً لإجراء الفحوصات التي تساعد على الكشف المبكر عن المرض.

بهذه المناسبة، نظمت شركة الكويت للتأمين بالتعاون مع اختصاصي الأشعة التشخيصية من مستشفى هادي د. أسماء عبدالمجيد، ندوة لموظفات حول ماهية هذا المرض، وأهمية الكشف الدوري عنه من خلال الفحوصات الدورية التي يستوجب عملها وطرق مكافحته والوقاية منه.

*RE*

Wind is the natural flow of air, pulling and diverging to go where it is needed; a ceaseless force. Its momentum inspires great efficiency in the way we transfer knowledge to our stakeholders. Trust Re believes in the continuous rejuvenation and prosperity of the insurance and reinsurance industry through sponsoring education and the sharing of expert knowledge.

*JUVENATION*



**TRUST RE**  
REINSURER OF CHOICE

[WWW.TRUSTRE.COM](http://WWW.TRUSTRE.COM)

## شركة مجموعة الخليج للتأمين: حملة تسويقية تطبيق الهاتف



أطلقت مجموعة الخليج للتأمين - الكويت حملة تسويقية gig-Kuwait وإعلانية لمدة شهر للإعلان عن أحدث تطبيق للهاتف والأكثر تطوراً في سوق التأمين الكويتي والإقليمي حرصاً منها على تقديم

خدمات تأمينية متميزة ومتطورة لعملائها وتأكيداً على مواصلة دورها الريادي في السوق المحلي. وأكد **سلمان النجادي** مدير إدارة التسويق والعلاقات العامة في المجموعة استمرارها وسعيها الدائم لتقديم كل جديد ومتطور لعملائها، ومواكبتها لأحدث الخدمات التكنولوجية والتقنية.

## الوطنية للتكافل تُشرك عملائها في منصة MoneyDoctor عبر مبادرة التوعية والتثقيف المالي



أعلنت شركة الوطنية للتكافل WATANIA عن إشراك عملائها في منصة MoneyDoctor الرقمية التابعة لسوق المال والمتخصصة في التوعية المالية، حيث سيُتاح للعملاء الاطلاع على تسع وحدات مختلفة تتناول مجموعة متنوعة من القضايا والأمور المالية في دولة الإمارات العربية المتحدة بصورة شاملة.

ويوفر برنامج MoneyDoctor توجيهات خاصة بمختلف القضايا المالية والمصرفية بداية من تأسيس الأعمال في الدولة وصولاً إلى إدارة الديون وشراء العقارات، الأمر الذي يساعد مستخدم البرنامج في إدارة أمورهم المالية على النحو الأمثل وتنمية ثروتهم في الإمارات العربية المتحدة.

وفي المناسبة، علق **جوتام داتا** الرئيس التنفيذي للشركة «بأن الواقع يؤكد على أن المُحاطين بالمعلومات المالية، ويطبقون خطأً مالية مُحكمة في حياتهم ويستوعبون منتجات التأمين والائتمان بصورة أفضل ولديهم تقدير أفضل للمخاطر التي قد يتعرضون إليها يومياً، ومن ثم يحاولون استغلالها بالصورة المثلى وتأمين مستقبلهم بما ينعكس على نمط حياة أفضل وأكثر استقراراً». من جهتها، قالت **أمبارين موسى** الرئيسة التنفيذية لسوق المال: «تُعد هذه المرة الأولى التي تبادر فيها إحدى شركات التأمين في المنطقة (وطنية) بمحاولة تعزيز التثقيف المالي والإحاطة بالنظم المالية».

## عُمان للتأمين تكوّن أول نقابة ذات أغراض خاصة SIAB تابعة لسوق لويديز



أعلنت شركة عُمان للتأمين وشركة أستا - الوكيل الإداري الرائد للأطراف الخارجية لدى سوق «لويديز» للتأمين عن تلقي موافقة مبدئية من «لويديز» لإطلاق النقابة ٢٨٨٠ في إطار مبادرة النقابات ذات الأغراض الخمسة أو ما يُطلق عليها اختصاراً SIAB.

تخضع النقابة للموافقات الرقابية النمطية ومن المقرر أن تُشرع في الإكتتاب العام المحاسبي ٢٠٢٢. ومن المقرر أن تمارس النقابة أعمالها على منصة «لويديز» التابعة لمركز دبي المالي العالمي.

**جان لوي لوران جوزي** الرئيس التنفيذي لشركة عُمان للتأمين ذكر أن الشراكة مع «لويديز» تتوافق مع أرقى المعايير التي تنعكس في توفير الأمان والخبرة لعملائنا من حاملي وثائق التأمين.

## ٢٠ مليار دولار سوق التأمين الإلكتروني خلال ٢٠٢٥



د. حازم الماضي

رأى مسؤولون في قطاع التأمين وقطاع الأمن السيبراني المحلي، بالإضافة إلى ما توصلت إليه دراسة عالمية، أن تزايد الجريمة الإلكترونية وسهولة الحصول على أدوات الجريمة دفع إلى ارتفاع الطلب على خدمات شركات الأمن الرقمي ووثائق التأمين الخاصة بالحماية من خطر الهجمات.

وفي هذا السياق اكدت دراسة بحثية عالمية حديثة لميونخ ري MUNICH RE ان الطلب على التأمين على الانترنت سينمو بشكل أكبر، إذ سيسهم ارتفاع وتيرة الحوادث السيبرانية وشدتها في زيادة الطلب على التأمين الإلكتروني.

وتوقعت أن يصل سوق التأمين الإلكتروني العالمي إلى نحو ٢٠ مليار دولار بحلول عام ٢٠٢٥، مع إمكانية تجاوز هذا الافتراض. بدوره أفاد الرئيس التنفيذي لشركة سايبير سيلك للأمن السيبراني **رامي الملك**، أن الهجمات الإلكترونية ارتفعت عالمياً بنحو ٥ أضعاف خلال العامين الأخيرين مقارنة بالفترات السابقة.

وعزا نمو الهجمات إلى ٣ عوامل رئيسية، أولها ارتفاع معدلات الرقمنة من قبل مختلف الشركات والقطاعات، وثانيها سهولة الحصول على أدوات الهجوم من قبل المحتالين، ويرتبط العامل الثالث بتوجه الشركات إلى خدمات السحابة.

أما رئيس شركة ميدفيوجن لإدارة مشاريع تطوير التأمين، **الدكتور حازم الماضي** فأشار إلى أن وثائق التأمين السيبراني تقدم الحماية للمتعاملين من الكثير من المخاطر، لافتاً إلى وجود مخاطر تخص الشركة نفسها ومخاطر تخص الأطراف الأخرى.

وتابع: «يشمل التعويض بيانات كلفة الخرق، وكلفة استعادة البيانات، وقيمة إصلاح الأنظمة وكلف وقف الاعمال والخسائر المترتبة، كما يدفع كلفة التعويض الذي يمكن ان يترتب على المتعامل لأطراف اخرى من متعاملين تسربت بياناتهم او حتى قيم مخالفت تدفع للجهات المنظمة».



# 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

## باسم فارس (رئيس مجلس الادارة FENCHURCH FARIS):

### نحقق أداء متميزاً بفضل فريق العمل المتكامل والحرص على دعم استمرارية نجاح الشركة

تعدّ Fenchurch Faris إحدى شركات وساطة التأمين الأكثر عراقاً وخبرة وديناميكية في منطقة الشرق الأوسط، وتعمل بثقة وبتقدم مستمر في سبيل ترجمة تطلعاتها وأفكارها للمرحلة الحالية والمستقبلية. واللافت أن نتائج ٢٠٢٠ كانت مرضية بل أفضل من سابقتها ٢٠١٩، ويتفاءل القِيمون على الشركة بأن العام الحالي سيشهد انكباباً على الدراسات استعداداً للعام ٢٠٢٢ الذي سيشهد إعادة إنطلاق الإقتصاد العالمي.

ويؤكد رئيس مجلس الإدارة الضامن المحترف باسم فارس أن الهدف الأساسي بالإنقال إلى مبنى الشركة الجديد هو تجميع المكاتب في مبنى واحد حمل اسم Fenchurch House، وهذه المكاتب الجديدة تتمركز في منطقة يونانية تطل على البحر هي Glyfada.



■ ما هي أبرز الاتجاهات التي ستتركز فيها أعمالكم خلال المرحلة المقبلة؟

- توقفت العديد من الخطط والمشروعات خلال المرحلة الماضية بسبب تفشي جائحة «كوفيد-١٩» وتوقف السفر، وكلنا أمل باستئناف اللقاءات والانشطة من جديد.

#### لم توقف الجائحة نشاطنا

■ كيف تصفون تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على عمل شركات وساطة إعادة التأمين في العالم وعلى مجمل صناعة التأمين؟

- بالنسبة اليّنا لم توقف الجائحة نشاطنا وقد استمرت الشركة بعملها مع مراعاة سلامة الموظفين والتقيد بنسبة ٥٠٪ من الحضور التزاماً ببروتوكولات الصحة. ومؤخراً إعتدنا سياسة الحضور بنسبة ٨٠٪ إلى المكاتب والموظفين الآخرين يعملون عن بُعد وصولاً إلى مرحلة الحضور بالكامل.



■ ما هي الأسباب التي دفعتكم للانتقال الى مبنى Fenchurch Faris الجديد؟

- تعد هذه الخطوة القرار المناسب الذي اتخذته الشركة للانتقال الى موقع جديد وملائم أكثر للموظفين وفريق العمل. بعد انتقالكم إلى المبنى، هل لديكم النية للتوسع داخلياً أو خارجياً على مستوى المنطقة؟

- يعد هذا المقر المركز الرئيسي للشركة ويتم من خلاله إدارة جميع أقسام إعادة التأمين على مستوى منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. ومن هذا الموقع أيضاً تتم عملية ادارة الفروع المنتشرة في أسواق متعددة مثل الكويت، أبوظبي، دبي، سلطنة عمان، المملكة العربية السعودية. وبالتالي على الرغم من الظروف الصعبة والتحديات التي يمر بها العالم تستمر الشركة في تحقيق معدلات نمو ودعم الزبائن.





المرحلة الماضية وذلك نتيجة إستقطاب أصحاب خبرات  
ومثقفين، الامر الذي ساهم في تطور شركات التأمين  
وتحقيقها المزيد من النجاحات، ومواكبة آخر المستجدات في  
الأسواق العالمية المتقدمة. وبالتالي الاستمرار في تدريب  
الكوادر البشرية وأصحاب  
الاختصاص سنتمكن من  
الوصول الى المستويات التي  
بلغتها صناعة التأمين في  
الأسواق الاجنبية.

#### العمل باحترافية مطلقة وشفافية

■ ما هي رسالتكم لزملائكم في العالم العربي؟  
- من المهم جداً والأساسي في عملنا العمل باحترافية مطلقة  
وشفافية بهدف الارتقاء بصناعة التأمين الى جانب التعاطي  
بمهنية وضمير في التعامل مع شركائنا في العمل. ■

#### فرص النمو متاحة

■ برأيكم أين تكمن فرص النمو في قطاع الوساطة؟  
- في الواقع نجد ان فرص النمو متاحة في مجالات وقطاعات  
متعددة ومتنوعة. بالإضافة الى أن العديد من الاسواق التي  
نتواجد فيها تشهد نشاطاً جيداً وبالتالي تحقق الشركة أداء  
متميزاً رغم التحديات المحيطة بنا  
وبهذا يعود الفضل الى فريق  
العمل المتكامل الذي يلعب دوراً  
أساسياً في دعم استمرارية  
نجاح الشركة وتألقها طوال  
السنوات الماضية حتى هذه المرحلة.

#### تقدم جيد لصناعة التأمين في الوطن العربي

■ كيف تقيمون القطاع التأميني على مستوى العالم العربي؟  
- صناعة التأمين في الوطن العربي سجلت تقدماً جيداً خلال







## رأفت فارس

(الرئيس التنفيذي لشركة Fenchurch Faris):

### مصر كبرى الدول العربية ونسعى ليكون لنا مقر فيها

على الرغم من الصعوبات الاقتصادية والسياسية والمالية والصحية التي اعترضت مسيرة مختلف دول المنطقة خلال انتشار جائحة COVID-19، حققت شركة Fenchurch Faris نتائج إيجابية وتوسعاً إقليمياً.

رأفت فارس الرئيس التنفيذي للشركة وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» يدعو إلى ضرورة إجراء مراجعة دورية في قطاع التأمين وإعادة التأمين من الناحيتين الإيجابية والسلبية معاً كي نكون موضوعيين وواقعيين، مؤكداً أنه وخلال ثمانية أشهر ستكون جميع العمليات داخل الشركة منسقة ومصممة إلكترونياً، حيث ستمكننا عملية التحول الرقمي من جعل النظام أكثر فعالية لافتناً إلى أنه ومع وجود نظام رقمي أكثر تطوراً تنخفض نسبة الوقوع في فخ الهجمات الإلكترونية.

■ ألا تخوفون من التعرض لعمليات قرصنة وهجمات إلكترونية ناتجة عن التحول الرقمي؟

إن نظام مثل هذا الذي سنتبعه يساعدنا في عملية تحديد الوظائف والموظفين المسموح لهم بالوصول والإطلاع على أجزاء من النظام. على سبيل المثال، سيتمكن المدير، الذي عمل مع الشركة لمدة ٢٠ عاماً، من رؤية الأجزاء الداخلية الحساسة بينما سيتمكن جميع الموظفين الآخرين من رؤية ما يحتاجون إليه فقط وما هو ضروري وأساسي للقيام بعملهم. وبفضل التطورات والتحديثات التي نجرها على نظامنا، سنتمكن من حماية أنفسنا من أي هجوم أو اختراق إلكتروني. لذا، لا أؤمن أنه كلما كان النظام أكثر تعقيداً، زاد احتمال حدوث هجوم إلكتروني، بل بالعكس مع وجود نظام أكثر تطوراً، فإنك تقلل من احتمالية الوقوع رهينة الهجمات الإلكترونية.

#### عملنا حساس وقريب بدرجة كافية من قلوب الناس

■ هل ستلعب المنصات الرقمية دور وسطاء التأمين وإعادة في المستقبل القريب؟

لا أعتقد أن المنصات الرقمية تشكل تهديداً للوسطاء الفعليين في مجال إعادة التأمين، أو أن تحل مكانهم. إن مجال عملنا حساس ودقيق للغاية وقريب بدرجة كافية من قلوب الناس لدرجة أنهم ما زالوا يريدون مستوى معيناً من التفاعل مع الوسطاء حتى لو لم يكن نوعاً ما.

#### الأمن السيبراني هو حديث الساعة

■ هل لديكم تغطيات ضد الإعتداءات الإلكترونية وهو حديث الساعة؟

إن الأمن السيبراني CYBER SECURITY هو حديث الساعة في الوقت الحالي، ومثل أنواع التأمينات الأخرى، يميل إلى أن يكون شيئاً يهتم به الناس كردة فعل على بعض الحوادث أو الأحداث في حال كانت هذه الأخيرة راجحة ولكن عندما تتلاشى هذه الأحداث، يتقلص الطلب على مثل هذه التغطيات. لذلك، من ناحية هناك طلب على التغطيات الخاصة بالأمن السيبراني CYBER INSURANCE، ولكن يلزم هذه التغطيات مجرد وقت قبل أن تصبح شبيهة بالتغطيات التقليدية الأخرى التي توفرها الشركات بشكل دائم.

وفي الوقت نفسه، يعد التأمين الإلكتروني معقداً بعض الشيء، بحيث لا يفهم الكثير من الناس هذا النوع من التغطية التأمينية والمخاطر التي تتضمنها مثل هذه الوثائق. وهناك جهد تعليمي يجب القيام به كي يفهم عملائنا التغطية تماماً. والتحدي الكبير يتمثل في تثقيفهم وجعلهم مرتاحين بدرجة كافية لشراء التغطية بمجرد أن يفهموا حقاً ما الذي تشمله الوثيقة وما هو غير مغطى. ■

■ عيّنتم مؤخراً رئيساً تنفيذياً للشركة، ما هي الخطط التي ستتبعونها لإحداث تغيير داخل الشركة؟

كان لدينا بعض الخطط التي توقفت بحلول عام ونصف العام من جراء فيروس «كورونا». ونحن الآن في وضع يسمح لنا بإستئناف تلك الخطط التي تتضمن بعض التوسع الجغرافي وزيادة الأوساط. وبصرف النظر عن مجال الرقمنة، أشعر أن مصر كبرى الدول العربية هي بالتأكيد البلد الذي نريد أن نتوسع محلياً داخله وليس فقط من خلال إجراء عمليات تأتي إلينا عبر فروعنا في الخارج. لذا، تقع مصر على قائمة أولوياتنا لأن النمو فيها المرتبط بالإستثمار من الصعب تجاهله وسيعكس إيجاباً علينا.

■ ما هي الإستراتيجية التي إعتدتموها في عملية التحول الرقمي؟

منذ حوالي العامين، أدركنا أننا بحاجة إلى إدخال التقنيات الرقمية في الخدمات التي نوفرها لعملائنا وشركائنا في الأسواق التي نتواجد فيها، وذلك بهدف التخلص من النظام التقليدي الحالي الذي اعتمدهت الشركة طوال الحقبة الماضية ووضع كل شيء في مكانه الصحيح ضمن نظام أكثر تطوراً وتعقيداً من شأنه أن يدفعنا إلى عدم استخدام الورق تماماً. ولقد استغرق الأمر عاماً كاملاً للعثور على شركة يمكنها القيام بذلك من أجلنا، وبمجرد أن فعلنا ذلك، قمنا بتقسيم المشروع على مراحل، الذي من المتوقع أن يستغرق حوالي ثمانية أشهر حتى يكتمل، وعند الإنتهاء منه، سيعني ذلك أن جميع العمليات الداخلية للشركة ستكون منسقة ومصممة إلكترونياً بطريقة تمكننا من الدخول إلى نظامنا والقيام بعملياتها من أي مكان عبر الإنترنت، وبالتالي لا نعد بحاجة إلى ملفات ومستندات ورقية. وفي الوقت نفسه، ستمكننا عملية التحول الرقمي من جعل النظام أكثر فعالية حيث ستساعد في ربط جميع الأقسام بسلاسة بطريقة لا يحتاج أي شخص إلى التواصل فعلياً مع القسم للحصول على المعلومات التي يحتاج إليها. ويمكن للجميع الوصول إلى كافة المعلومات في جميع الأوقات سواء في ما يتعلق بالمطالبات وعمليات الوساطة والمحاسبة وغيرها... بطريقة إلكترونية سريعة وفعالة. ولكي يصبح قطاع التأمين رقمياً أكثر فاعلية، نحن بحاجة إلى نظام أساسي مناسب حتى نتمكن من البدء في القيام بالأشياء التي نحتاج إليها في المستقبل. على سبيل المثال، إذا كان التعامل مع شركة إعادة التأمين مرناً، فسنكون قادرين من خلال واجهات برمجة التطبيقات على إضافة الجزء التكنولوجي إلى نظامنا الجديد بحيث سنتمكن من توفير الوقت والقيام بعملياتها مرة واحدة. لذا، فالنظام الأساسي مهم ولكن الأهم من ذلك كله هو أنه إذا لم يكن ذلك النظام متطوراً بدرجة كافية، فلن يتيح لنا القيام بما نرغب به بشكل مستمر في المستقبل.

محمد السيد (الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة Fenchurch Faris):

## اعددنا برامج إلكترونية جديدة لمواكبة تطور شركات إعادة التأمين في العالم



يمارس أعماله التأمينية على أفضل وجه، ويتلقى أصداء إيجابية ومشجعة من عملاء شركة فنشرش فارس خصوصاً خلال التجربة التي خاضتها الشركة المتخصصة بوساطة إعادة التأمين خلال فترة الحجر الصحي بسبب «كورونا»، إذ كانت الأكثر وضوحاً لتقييم المرحلة الماضية والرؤية المستقبلية والاداء المميز الذي قدمته. من المكتب الرئيسي للشركة كان يتم توجيه خمسة فروع لها في كل من السعودية، والإمارات وسلطنة عمان والكويت والاردن.

واليوم يؤكد الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة محمد السيد، وهو الذي بدأ نشاطه في الشركة منذ اليوم الأول لتأسيسها في اليونان منذ ٣٥ عاماً، حرصه على البقاء الى جانب عملاء الشركة وخدمتهم بأفضل الطرق المتاحة ويكشف في حديث مع «البيان الاقتصادية» التخطيط للتوسع نحو السوق المصرية عن طريق افتتاح فرع جديد لها هناك.

■ كيف تعلقون على موضوع توسع شركة Gallagher في العالم ودخولها كمساهم في شركة Mig Holding وهي بدورها مساهماً بنسبة ١٠٪ في شركتكم؟

– تسعى شركة Gallagher لزيادة حصتها السوقية في الأسواق التي نتواجد فيها. وبالتالي لم نوافق على طلبها بزيادة حصتها في الشركة، إلا أن هذا الأمر لا يؤثر سلباً علينا. ونحن بدورنا نسعى للمحافظة على علاقتنا مع وسطاء تأمين في سوق لويديز Lloyds Insurance Broker.

### نتائجنا إيجابية جداً

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟

– تسجل الشركة نتائج إيجابية جداً ونحن راضون عن الأداء. في حين أننا نحرص على البقاء دائماً إلى جانب عملائنا وخدمتهم بأفضل الطرق المتاحة وهذا ما يجعل المتعاملين معنا مسرورون من أسلوب التعاطي.

### حزن من كل قلبي على لبنان

■ كلمة أخيرة؟

– أود الحديث عن نقطة مهمة ألا وهي الأزمة اللبنانية وأشعر بالحزن الكبير على اللبنانيين وطريقة تعاطي المسؤولين حيال الأزمة المعيشية والنقدية والإقتصادية، على أمل تحطى هذه المرحلة الصعبة فالمواطن اللبناني يستحق العيش الكريم. ■

## جائحة COVID-19 فاجأت صناعة التأمين في العالم التي لم تكن جاهزة لمواجهة

■ كيف تعلقون على موضوع الحفاظ على البيئة من قبل شركات إعادة التأمين العالمية؟

– في الحقيقة، أعتقد أن هذا الموضوع هو بمثابة توقعات وربما يسعى المروجون له، إلى زيادة الأسعار وتقليل حجم القدرات الإستيعابية في السوق. وبرأيي لا تزال الأمور غير واضحة في ما يتعلق بتطبيق هذا القرار.

### نرغب بالتعاون مع مختلف الشركات

■ هل لديكم النية لتبديل أسلوب عملكم في المنطقة العربية على مستوى الإنسحاب من أسواق معينة أو خطوط تأمين؟

– ليس لدينا أي تحفظ على سوق أو دولة معينة ونرغب بالتعاون مع مختلف الشركات في المنطقة العربية دون استثناء، ولدينا خطة بالتوسع نحو السوق المصرية عن طريق افتتاح فرع جديد هناك ولا تزال الأمور في طور الإنجاز.

■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على تجديلات اتفاقات إعادة التأمين؟

– ممّا لا شكّ فيه كان للجائحة انعكاسات سلبية ضخمة على القطاع التأميني والشركات التي تكبدت خسائر نتيجة اضطرابها لدفع مبالغ كبيرة عبارة عن تعويضات جراء توقف الأعمال بسبب إنتشار الجائحة. وبالتالي لم يكن هناك أي تصوّر في السابق لانتشار مثل هذه الجائحة والتداعيات السلبية التي نتجت عنها لأنها لم تكن معروفة من صناعة التأمين ولم تكن قد هيأت نفسها لمواجهةها.

### كل تحدٍ يولد فرص جديدة

■ هل تبدلت استراتيجية عملكم نتيجة إنتشار جائحة «كوفيد-١٩»؟

– دفعتنا هذه الجائحة للتفكير بطريقة مختلفة تماماً عن السابق وإيجاد الطرق البديلة حول كيفية تطوير الخدمات المقدمة لعملائنا وتعزيز تواجدنا إلى جانب البقاء بجانب شركائنا وعملائنا وتوفير الدعم المناسب لكل منهما. بالإضافة إلى أن هذه الجائحة لم تمنعنا من وضع خطط توسعية في المستقبل نحو أسواق جديدة. وبالتالي نحن نؤمن بأن كل تحدٍ يولد فرص جديدة ويبقى الأهم كيفية التعامل مع الأزمة لتخطي المراحل الصعبة، في حين أن الشركة حققت أداءً مميزاً خلال الأزمة الصحية.



## رزق الخوري

(العناية الشاملة السعودية TCS)؛

# متفاءلون بمستقبل قطاع التأمين الصحي في المملكة واقتربنا من الإستحواذ على شركتين في دولتين عربيتين

تعمل حالياً على مشروع من شأنه تفعيل الذكاء الاصطناعي AI في مجال خدمة العملاء وإدارة المطالبات، الذي سيكون الأول من نوعه في منطقتنا العربية، مبدئياً تفاؤله بمستقبل قطاع التأمين الصحي في المملكة، معتبراً أن السوق في حالة التصحيح الذاتي بعد أن مرت بفترة من التقلبات.

### المنافسة ستكون في مستوى الخدمات المقدمة

ويشدد على أن المنافسة الآن ستكون في مستوى الخدمات المقدمة من الشركات، الأمر الذي سيميز بعضها عن بعض ما خلق بيئة تنافسية سليمة توجه السوق نحو التطور.

### دور اساسي لساما،

وأشاد بالدور الأساسي الذي يلعبه البنك المركزي السعودي «ساما» في تطوير صناعة التأمين في المملكة من خلال الترخيص لشركات ومنتجات جديدة من شأنها تحفيز السوق وإيجاد فرص عمل وكذلك الفرص الإستثمارية.

### ٨٢٪ نسبة التوطين

ويستدرك الخوري بأن القطاع يعاني عدم توفير المواهب المحلية من المواطنين ذات التخصصات الصحية، ما يشكل تحدياً حقيقياً بالنسبة لنا وللعديد من الشركات لذلك عملنا على خطة تدريب متكاملة مكنتنا من الإلتزام بنسبة التوطين لديها بما يفوق ٨٢٪ على مختلف مستويات الإدارة من حيث الأعداد والتراتبية أيضاً.

### أول شركة تسوية مطالبات تصدر خدماتها من المملكة إلى أسواق خارجية

وأعلن الخوري عن ان الشركة دخلت في المراحل الأخيرة من الإستحواذ على شركتين في دولتين عربيتين وفي دراسة لتأسيس شركة أخرى في إحدى دول مجلس التعاون الخليجي، وذلك خلال العام ٢٠٢٢، معتبراً أن هذه الخطوة ستشكل سابقة في هذا المجال، حيث ستكون العناية الشاملة السعودية أول شركة تسوية مطالبات تصدر خدماتها لشركات في دول أخرى ويكون مركزها الأساسي في المملكة بعكس معظم الشركات الأخرى التابعة بمنظوماتها لشركات خارج المملكة. ■

حققت شركة العناية الشاملة السعودية TCS بفعل استراتيجيتها مركز الصدارة بين شركات تسوية المطالبات التأمينية في المملكة العربية السعودية، استراتيجية تقوم على أربع أسس رئيسية وهي الشفافية في التعامل والإستثمار في البحوث والتطوير، حسن إدارة المحافظ التأمينية والعلاقة المميزة بالعملاء.

ويؤكد المدير التنفيذي والعضو المنتدب للشركة رزق الخوري أنها لا تزال ومنذ إنطلاقها قبل خمسة أعوام تحتل موقع الصدارة وتتقدم بثبات، لافتاً إلى أنه ليس للشركة أي مصلحة مالية بالمطالبات بل يقتصر دورها على إدارة العلاقة بخصوص هذه المطالبات وذلك حفاظاً على دورنا كطرف إداري ثالث ومستقل.

ويضيف الخوري بأن الشركة تقوم بالأبحاث اللازمة للرقى بمستوى الخدمات التي نقدمها على أكثر من مستوى، ما يسمح بالمحافظة على مستوى مقبول ومناسب على صعيدين أساسيين هما رسوم ومستوى الخدمات المتقدمة.

ووفق الخوري فإن علاقات الشركة المتميزة والواضحة مع كل أطراف العلاقة التأمينية هي أحد أبرز العوامل التي مكنتها من النمو والتقدم، ومن كسب ثقة القيمين على صناعة التأمين في المملكة وعلى مختلف الصعد.

ويتوقع الخوري أن يتجاوز عدد الجهات المتعاقدة ١٣ جهة في حال استمر سوق التأمين على حاله، في ظل التحضير لتوقيع عقود إدارة جديدة مع مزيد من شركات التأمين المرخصة لدى الشركة اليوم عقود سارية مع ١١ جهة ضامنة في المملكة منها تسع شركات تأمين وجهتان حكوميتان.

### من أولى شركات الإدارة التي قدمت منافذ إلكترونية لمختلف أطراف العلاقة التأمينية

ورداً على سؤال يجيب الخوري بأن الشركة كانت من أولى شركات الإدارة التي قدمت منافذ إلكترونية لمختلف أطراف العلاقة التأمينية لاطلاعهم على تفاصيل الوثائق، وتمكينهم من التفاعل معنا في مختلف عمليات إدارة المطالبات والموافقات وخدمة العملاء ومراقبة الأداء.

### تفعيل الذكاء الاصطناعي AI

ويكشف الخوري في حديث مع «الإقتصادية» من أن الشركة





**DRIVEN BY PASSION FOR EXCELLENCE**



داود توفيق (رئيس مجلس إدارة شركة غزال للتأمين):

## نعمل على إستعادة هيبة السوق بالتعاون مع كافة الجهات



توفر شركة غزال للتأمين في الكويت التغطيات التأمينية كافة للعملاء بفضل إدارتها الحكيمة وفريق عملها ذو الكفاءة العالية والحرفية، فمن خططها الإستراتيجية الجديدة إفتتحت الشركة مكاتب جديدة لمركزها الرئيسي في الكويت. ويقول داود توفيق رئيس مجلس إدارة الشركة في حديث لمجلة البيان الاقتصادية إن سمعنا في الأسواق أتاحت الفرصة بأن نحظى بثقة أكبر معيدي تأمين في العالم ممن يتمتعون بتقييم (A) من مؤسسات التقييم العالمية مضيفاً أننا نسعى إلى زيادة رأس المال وتعزيز المخصصات الفنية، وتعزيز هامش الملاءة المالية لتصل إلى ما يقارب ١٧٠٪. وهذا المؤشر يعني الكثير للمحللين الماليين على مستوى العالم. ويكشف توفيق عن نية غزال الدخول مع شركاء جدد مذكراً أن تدريب العمالة الوطنية هو جزء من استراتيجيتها، معتبراً أنه من الضروري استخدام الكفاءات المذهلة. ويتابع بأن إنشاء وحدة التأمين وإصدار قانون للقطاع بلائحته التنفيذية يراه التأمينيون بمنزلة إعلان بداية حل مشاكل القطاع، مشيراً إلى أن الساحة المحلية تعاني من جهل بأهمية التأمين ونقص الكوادر الكويتية وغياب المعاهد التدريبية.

■ كيف تستطيع وحدة تنظيم التأمين الارتقاء بصناعة التأمين في وقت يعاني فيه القطاع من نقص حاد في الكوادر الكويتية المدربة؟

- لقد اهتمت اللائحة بمسألة التدريب والمعاهد والتوعية، إلا أنه يجب الإقرار بأن مسألة التدريب المتخصص في صناعة التأمين هو أمر صعب للغاية ومكلف في الوقت نفسه، خصوصاً إذا قارنا قطاع التأمين بقطاع البنوك، فالمقررات الدراسية الخاصة بقطاع البنوك، مثل التمويل والتسويق وإدارة الأعمال والرياضيات، وغيرها، موجودة ضمن المناهج الجامعية، إن لم تكن مدرجة في مناهج التعليم العام منذ عشرات السنين. ولهذا عندما جاءت فكرة إنشاء معهد للدراسات المصرفية في الكويت قبل أربعة عقود، كانت البنية العلمية اللازمة لإنجاح هذا المشروع الاقتصادي جاهزة، بالإضافة إلى المدرسين والطلبة ووفرة المال والخبرة لإدارة هذا المشروع العلمي بكفاءة ممثلة بخبرة بنك الكويت المركزي وإمكانات القطاع المصرفي، وهذه الظروف مجملها غير متوفرة لقطاع التأمين.

■ وما العمل في مثل هذه الظروف التي توصف بالحاجة الماسة إلى التأمين، ويفتقر فيها القطاع إلى الكوادر الكويتية؟

- في الوقت الذي نمنى فيه النفس بأن تقوم وحدة تنظيم التأمين بدورها في تعاملها مع شركات التأمين الكويتية، تماماً كما يقوم بنك الكويت المركزي بدوره في تعامله مع المصارف الكويتية، ننمى أن تقوم الوحدة بإعادة النظر في الرسوم المرتفعة التي فرضتها على شركات التأمين، سواء بإعادة النظر فيها أو التأجيل على الأقل، إن كانت تعمل من أجل الارتقاء بصناعة التأمين، خصوصاً أن جميع شركات التأمين العاملة في السوق المحلية لازالت تعاني من آثار جائحة الكورونا. لهذا يجب أن نمكن غالبية شركات التأمين من الوقوف على أرجلها، حتى نشاهد بأنفسنا نتائج جهود الارتقاء بقطاع التأمين سواء من حيث إنشاء المعهد المتخصص بدراسات التأمين أو إعادة دراسة موادها في الجامعات المحلية أو التدريب وإعداد الكوادر الكويتية، حينها سوف يكون لكل حادث حديث..

■ كيف هي أوضاع شركات التأمين في زمن «الكورونا»؟

- عندما تأتي على ذكر المشاكل التي يعاني منها قطاع التأمين، فنحن نقصد تلك المشاكل المتراكمة منذ عقود، حتى جاءت جائحة «الكورونا» لتكون مايكروسكوباً يبين حجم معاناة شركات التأمين من غياب الوعي التأميني على المستويين الرسمي والشعبي، وما جائحة الكورونا إلا مشكلة

■ ما هي أهم المشاكل التي يعاني منها قطاع التأمين في الكويت؟

- أهم هذه المشاكل غياب الوعي بأهمية التأمين، ونقص الكوادر الكويتية المعدة علمياً وفنياً وميدانياً، وغياب المعاهد التدريبية لإعداد كوادر القطاع علمياً، فنحن نتمنى أن يسمح لشركات التأمين بتحرير أسعار بوالص التأمين على المركبات كمثل، وتكييفها حسب الحالة الاجتماعية والمهنية والديموغرافية للمؤمن عليهم، وكذلك حسب السجل المروري السنوي لقائدي المركبات لتقدير زيادة أو خفض قيمة بوليصة التأمين قبل إصدارها، وهو أسلوب مطبق في معظم دول العالم، لأنه يقلل من عدد ونوعية الحوادث المرورية ويحمي أرواح مستخدمي الطريق، والحفاظ على المال العام. وبسبب غياب هذا الأسلوب في التعامل مع قطاع التأمين، تتكبد شركات التأمين خسائر فادحة.

والكل يعرف أن مشكلة قطاع التأمين تكمن بوجود جهات غير اقتصادية كانت تخطط لمستقبل قطاع التأمين لدغدغة مشاعر المواطنين، ولهذا فقراراتها غالباً لا تصب في صالح الاقتصاد الوطني، لأنها اتخذت من دون دراسة متأنية، ودون دراية بأوضاع شركات التأمين، وغالباً ما كانت تصدر دون استشارة العاملين بقطاع التأمين للتعرف عن قرب على انعكاساتها على أطراف العلاقة ببوليصة التأمين.

وهذا ما دفع بقيادي التأمين نحو مطالبة الدولة لا أن ترفع يدها عن التدخل في شؤون التأمين فحسب، وإنما أن ترفع يدها عن رعاية منشأتها وتخلي الساحة لشركات التأمين للقيام بحمايتها تأمينياً، مما كان سيساهم في زيادة الإيرادات التشغيلية لشركات التأمين. إلا أنه يجب الإقرار اليوم بأن هناك أمور إيجابية تصب في صالح القطاع لتبعت الأمل في إمكانية تشخيص مشاكل القطاع لوصف العلاج المناسب لتحسين أوضاعه، مثل إنشاء وحدة تنظيم التأمين كهيئة مسؤولة مباشرة بالتأمين، وإصدار قانون التأمين ولائحته التنفيذية، وهو ما يعني أننا وضعنا أقدامنا عند أول الطريق لحل مشاكل القطاع.

■ ماذا عن اللائحة التنفيذية لقانون التأمين؟

- اللائحة التنفيذية تعد إنجازاً سيدفع بمزيد من التنظيم والارتقاء بصناعة التأمين في الكويت حتى وإن صدرت متأخرة، ولهذا أعتقد أن كل الجهات المعنية بالتأمين بحاجة إلى زيادة جرعات التنسيق فيما بينها، للاستئناس برأي خبراءها حول مواد هذه اللائحة، لتلبية حاجات العملاء ومتطلبات كل المعنيين بالتأمين.

طارئة قد تزول خلال بضعة شهور، خصوصاً أن الكويت بدأت تعود إلى حالتها الطبيعية تدريجياً. إلا أنه يجب الأخذ بعين الاعتبار المشاكل التي تسببت بها هذه الجائحة، وكان لزاماً على الدولة أن تتخذ كل الإجراءات الاحترازية لحماية مواطنيها ومؤسساتها، ومنها الحظر الكلي والجزئي ومنع التجول وإغلاق المطاعم والأسواق التجارية وغيرها، وهي إجراءات «هدت حيل» الأنشطة التجارية طوال الشهر الخمسة عشر الماضية حتى يومنا هذا، فأثر على الحياة الاقتصادية بشكل واضح.

ونحن كشركة غزال، لا نملك حالياً أرقاماً تعكس حقيقية أوضاع شركات التأمين قبل وبعد جائحة «الكورونا»، ولا نعلم شيئاً عن الشركات التي أفلست بسبب التوقف القسري، ولا نملك أرقاماً حول شركات التأمين التي قلصت عدد فروعها، ولا بيانات حول شركات التأمين التي خفضت عدد موظفيها، ولا الشركات التي ألغت بعض إداراتها، بسبب الأعباء المالية. كل هذا حدث ويحدث بسبب «الكورونا»، وأنا هنا لا أتكلم عن شركات التأمين الكويتية فقط وهذا ينطبق على شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية.

ويقوم حالياً قسم الاحصاء والبحوث وإدارة المخاطر في الشركة بإعداد تقرير يشمل وضع السوق المحلي والأسواق العالمية لتمكين الفريق التشغيلي بوضع خطته المستقبلية لزيادة حصته من اقساط التأمين المكتتبه في السوق المحلي وامكانية التوسع اقليمياً وعربياً.

■ لماذا السكوت على مشاكل التأمين من دون محاولة إيجاد الحلول لها طوال العقود الماضية؟

- في ظل غياب مؤسسة تتحدث باسم قطاع التأمين في الكويت، تكون المطالبات وجهود مخاطبة الجهات الحكومية لحل المعوقات متفرقة وفردية الطابع، لهذا غالباً ما لا تحظى بقبول رسمي، على الرغم من أن شركات التأمين تدرج تحت القطاعات الاقتصادية الهامة. نحن بحاجة إلى محلل

اقتصادي يفهم لغة الأرقام التي تملأ تقاريرها، وحكومة تتفاعل مع أوضاع التأمين المتقلبة، وجمهور يتفهم أهمية هذا القطاع بالنسبة للأفراد والمؤسسات.

وعلى الرغم من أن الحكومة كانت ولا زالت الملجأ الوحيد لحل مشاكل القطاع، إلا إنها لا تتجرأ على تطبيق الحلول المقدمة لها، بسبب النواب وبعض المسؤولين الذين يحاولون دغدغة مشاعر المواطنين وتقديم مشاريع ومقترحات شعبية بأي طريقة حتى لو كانت على حساب المال العام.

تخيل أن سلوك اللامبالاة تجاه قطاع التأمين وصل إلى التعليم وتم إلغاء مواد التأمين من المناهج الدراسية في الكليات الجامعية، على الرغم من ندرة الكوادر الكويتية في الإدارات التنفيذية العليا في شركات التأمين، وما عليك إلا أن تسأل: كم عدد الخبراء الاكتواريين العاملين في قطاع التأمين في الكويت؟ وكم عدد الكويتيين بين هؤلاء الخبراء؟ إن عدم الاهتمام بالتأمين لم يكن صفة رسمية فقط، بل انتشر حتى وصل إلى القطاع الخاص أيضاً عندما صدر قرار بإلغاء التأمين على القروض الاستهلاكية في البنوك الكويتية، فأغلق مصدر هام للاستثمار كانت تستفيد منه البنوك وشركات التأمين. ولك أن تتخيل أسباب تراجع الكويت ضمن قائمة حجم أقساط التأمين السنوية إلى المرتبة الرابعة بعد دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية ودولة قطر، بعد أن كانت الكويت رائدة في صناعة التأمين في منطقة الخليج.

■ ما هي الحلول المطروحة في نظركم، لإعادة قطاع التأمين إلى سكة الإنجاز، ولإحياء النشاط في أروقة الاقتصاد؟

- أنا هنا لست ممثلاً عن الاتحاد الكويتي للتأمين، ولا أتكلم نيابة عن قطاع التأمين، أنا أتحدث بصفتي مسؤولاً عن شركة غزال للتأمين، التي وضعت استراتيجية طويلة الأمد منذ تأسيس الشركة، ويتم إجراء بعض

التعديلات عليها بين الحين والآخر حسب المستجدات الاقتصادية والسياسية، لتنفيذ الأهداف السنوية. ومن قصاصات هذه الاستراتيجية التفكير بجدية في استقطاب الكفاءات المؤهلة مع التركيز على العمالة الوطنية وتدريبها، والدخول مع شركاء جدد، فقد وقعنا مع عملاء يتميزون بمكانة تجارية مرموقة، لمشاركتنا بتسويق منتجاتنا، إضافة إلى البحث عن اسواق جديدة وخلق مراكز و طرق بيع مستحدثة، مستخدمين مختلف وسائل الاتصال بالجمهور عموماً، والتواصل الاجتماعي أو «السوشال ميديا» خصوصاً. واشتملت هذه الاستراتيجية على إعادة سياساتنا التشغيلية السابقة، كتأمين الأفراد والدخول في تأمين الممتلكات، وإجراء تعديلات على محافظتنا التأمينية لتكون متوازنة، وهذا عمل يحتاج إلى فترة زمنية لا تقل عن السنتين، ونحن في شركة غزال للتأمين سنعمل على عدة محاور لتنفيذ استراتيجيتنا، ومنها السماح للشريك الأجنبي للاستثمار بالاشتراك مع الشركات المحلية، والعمل على إزالة العوائق الإدارية والفنية متخذين مما حصل في دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة مثلاً يحتذى.

نحن في شركة غزال للتأمين نسعى الى زيادة رأس المال، وتعزيز المخصصات الفنية، وتعزيز هامش الملاءة المالية للشركة لتصل إلى ما يقارب ١٧٠٪ وهذا المؤشر يعني الكثير للمحللين الماليين على مستوى العالم.

■ كيف يستطيع قطاع التأمين الخروج من نفق المشاكل التي ذكرتموها؟

- لقد أصاب قطاع التأمين كثير من الإهمال لعقود من الزمن، وجزء كبير من هذا الإهمال تتحملة الدولة، حتى أصبح يعاني من مشاكل بعضها مزمن يصعب علاجه، وبعضها الآخر يحتاج إلى سنوات طويلة لإيجاد حلول مدروسة للتعافي منها، ولكن بوجود وحدة تنظيم التأمين والتي نشد على أيدي العاملين فيها، أعتقد أنها قادرة على الأخذ بيد القطاع نحو الأفضل، بوجود خطه واضحة لإعادة هيكلة هذا

القطاع وعقل مهني يتوافق والأحداث التي مررنا بها خلال السنوات الماضية، ولكن يجب أن تستقطب الكفاءات والخبرات المهنية والخبراء الاكتواريين. فحاجة إدارة الوحدة ماسة إلى وجود فعاليات تأمينية ذات حرفة عالية قادرة على التعاطي بمهنية مع مسؤولي القطاعات المختلفة ووضع السياسات التأمينية الجديدة لمستقبل اقتصادي واعد. نقول هذا لأن قانون التأمين بلائحته التنفيذية لن يكون كافياً لتحقيق أهداف القطاع، إلا في وجود أشخاص من ذوي الخبرة العالية في مجالات التأمين والمال والتجارة والاقتصاد عموماً قادرين على تفعيل هذه اللائحة على أرض الواقع، كما أؤكد أن قطاع التأمين بجميع مكوناته يجب عليه انتشال نفسه من مستنقع المشاكل.

لهذا نتوقع أن يعمل التأمينيون وبشكل موازي على تكثيف الحملات الإعلامية التوعوية، وإدخال مواد علمية تأمينية ضمن المناهج الدراسية في الكليات الجامعية والتعليم العام، ووضع نظام جديد لتأمين المركبات لا كقيمة قسط فقط، وإنما كنوعية أصحاب الوثائق أيضاً، تماماً كما هو معمول به في أسواق التأمين بالدول المتقدمة، وإقناع المؤسسات الحكومية بالتأمين على منشآت الدولة جميعها، والسماح للبنوك الكويتية بالمشاركة مع شركات التأمين في تسويق السلع التأمينية، وتأمين قروض الائتمان في الدولة، وتأمين البعثات الدبلوماسية، وتغطية الحروب، وغيرها من الأفكار التي تثرى ساحة التأمين بمزيد من النشاط والحيوية.

ورغم كل ما نكرناه، إلا إننا نكرر بأن الموضوع ليس بالسهولة التي يعتقدونها البعض، فنحن لا نملك عصاً سحرية لتغيير أوضاع التأمين في الكويت، فالمحزن في هذا الأمر أننا قد نبدأ من المربع الأول للدفع بقطاع التأمين من أجل أن يستعيد مكانته اللائقة بين القطاعات الاقتصادية الأخرى، حتى يكون رافداً أساسياً للاقتصاد. ■



## Conclusion

1. Islamic Takaful Insurance is a contract defined by the "Fihq" and a branch of the principle of cooperation that Islam has always preached.
2. Takaful Insurance practiced by the Islamic insurance company's rests on the basis of separating the accounts of the policyholders from those of the contributors so as to consolidate the principle of equality and the banning of money fusion.
3. The fact that the policyholders pay their participations is fundamentally based on donating a part or the totality of their participations to the damaged, and also on the principle of non-profit. Moreover, the company's investment of part of its policyholder's participations and the making of profit for them is a posterior operation that has come secondarily and not principally.
4. In the Takaful Insurance exercised by the Islamic Insurance companies, human powers as whole come together to the defense of the individuals' interests and their protection from damage, hence, the protection of the social structure.
5. The system of cooperation is part and parcel of the Islamic financial system. Moreover, the existence of a strong and well-built cooperative system makes the Islamic economic system guaranteed and solid.
6. For an economic system to flourish, it needs to be guided and directed by faith to fulfil social justice.
7. The W.T.O. one of the most important international organizations whose influence on the economies of the world countries, in general, and the developing countries, in particular, including those of Islamic World, is effective and incessant. Moreover, the G.A.T.T. covered all the Agreement's services sectors including the financial services.
8. The financial services are one of the most important activities of the World Trade Services nowadays. It is also considered as an objective to various systems of regulations and restrictive pro-

cedures in the general framework of any economy's regulations and restrictions. This is due to its importance within the sector of services and for its being a art of the government's strategic activities in different countries.

9. The "Shari'ah" has fully well-organized Muslims' lives according to a philosophy whose goal is to concretize social justice as well as the international relations between the peoples of the world.

10. The Takaful Insurance with its principles and bases is not considered as a factor that attracts foreign investments and capitals.

11. The Islamic economy is founded on the idea of equal distribution of wealth, the riches' assistance to the poor, the solidarity between all the individuals without discrimination or preference since everything is God's property that we should worship. Its investment is a real worshipping that makes closer to Allah and realizes the humanity's happiness and the world's stability.

12. Globalization does not present any dangers for the Islamic Takaful Insurance companies that follow the bases of the Takaful insurance due to the difference of principles, objectives and aims.

13. The opening of markets for foreign insurance companies raises the circumspection of the national one due to the regression of the latter's' activities and the increase in competitiveness that they face. This, in fact, is a clear challenge to the Islamic insurance companies which are required to work on putting a strategy to faces the possibility of the increase in foreign competitiveness.

14. The insurance succeeds in a strange environment unless the country's citizens cooperate with the foreign insurance companies.

15. The insurance companies prefer to work through partnership, to be licensed as offshore companies or to be managed by the concerned country's people.

# صرنا أقربك

## حمل تطبيق بيتك تكافل وتميز بتأمينك



**KFH Takaful**  
معنى جديد للتكافل

(+965) 1803030  
@kftakaful

# Islamic Takaful Insurance - Facts & Globalization (Part 2)

The Possible Options for the Islamic Takaful Insurance to Cooperate with the World Trade Organization

There are three options of cooperation for the Takaful Insurance companies with W.T.O.'s agreements.

## **First Option**

It is the option of refusal and opposition to the agreements and the preservation of the secret limits imposed on the actual insurance sector, a fact that has become unrealistic especially after many of the Arab, African and Asian countries have already signed this Agreement whereas others lean towards joining.

## **Second Option**

It is the option to accept the agreements, the competition with the large international companies and their methods and integration in the new commercial order; the consequences of this option are known because of the inequality of opportunities and possibilities.

## **Third Option**

It is the gradual opening of this sector after organizing and restructuring it, after deep and numerous studies, asking for transition periods and additional exceptions for the implementation of the agreements. This also includes the adoption of various new tools and instruments hand in hand with the development of technical, human and institutional capacities necessary for the interpretation of these agreements given that a large part of the insurance basis in practice in (and which we have imported) the western world (which we have unproved) represent some of the moral basis and norms followed by Islamic insurance. The latter norms provide for banning any speculation and taking any risk in the insurance work namely the principle of good faith that goes with the principle of banning the contracts of ignorance and conning in Islam.

This is why, solidarity between the Arab, African and Asian countries have become an inevitable necessity when it comes to confronting globalization and competing under the umbrella of globalization. This requires that these agreements lay down a clear strategy and well-defined enabling, training and cooperation programs by establishing clear agreements that would strengthen the insurance companies' capitals, and raising awareness about insurance. This is in addition to establishing new forms of dealing with insurance in a way that corresponds to the concepts and beliefs of the Islamic and Arab nations.

**This option is the most reasonable of all.**

## **The Extent of Integration of Foreign Capital in Islamic Takaful Insurance Companies**

For an economic system to flourish, it needs to be guided and directed by faith to fulfill social justice.

On many occasions Islam called for the establishment of an Islamic and solidarity-based society that cooperates to achieve benefaction and righteousness, where God – may He be exalted - "And help one another in goodness and piety, and do not help one another in sin and aggression" and the saying of God, to Whom be ascribed all perfection and majesty. And the Prophet's saying, blessing and peace be on Him:

"The believers in their mutual affection, mercy and sympathy are like the body, when one of its organs suffers, the rest of the body follows it by sleeplessness and fever"<sup>3</sup> and as the Prophet, God's blessing and peace be upon him, said: "A believer and his brother believer are like pillars that support each other" and his saying:" "He who relieves a believer from one of the world's grieves, God relieves him from one of the doomsday's grieves."



Ahmed M. Sabbagh

Insurance expert  
sabbaghams@gmail.com

Therefore, Takaful insurance is considered one of the bases of Islam and the first value Islam had called for. In this regard, the Prophet, God's blessing and peace be upon him, praised the Ashaarites who used to cooperate among themselves to ward off need in time of starvation or of shortage in food they used to gather their food in one dish and equally share it. The Prophet, God's blessing and peace be upon him, said when he heard about their behavior: "for they belong to me and I belong to them". There are several models and methods set by Islam which put in practice the insurance system among which we cite almsgiving, allowances, donations, loans, judicious system and others.

Notwithstanding that, the notion of compassion is an innate quality awarded by God to humankind through Islam. Cooperation stands true to Islam without any intermediary because compassion is: "meeting the need of the needy when it is felt he is in need". The true nature of Muslims lies in expressing affection and pity at the sight of the weak and to feel the pain of the needy, and by force of sympathy and affection the Muslim tries to relieve the needy from his pain.

Concerning the extent to which foreign capital could be integrated in Islamic Takaful Insurance companies, it becomes clear after analysis that:

1- Insurance is one of the financial services whose benefits for the companies working in the sector are enormous. Whoever invests in it aims at enlarging his wealth.

Given the fact that Islamic Takaful Insurance is based on the separation of the accounts of the policy holders from those of the contributors and that what remains in the insurance fund containing the memberships of the insured people after deduction of all the expenses from it, the so-called insurance is the propriety of the insured, and the contributors do not have the right to share it with him or include it.

Foreign capital does not consider Takaful Insurance companies an attractive investment, since its aim is not directed at the enlargement of wealth away from cooperation and solidarity where these investment tools do not serve its interests.

2- Investment in Takaful Insurance companies is restricted only in the companies and enterprises which work with the same principles away from legal decrees.

The domains of investment are limited for both the contributors' money or what remains in the Takaful Insurance Fund of the policyholders. herefore, the income is not as large as the foreign capital wishes it to be due to the limit of the fields of investment.

3- Islamic Takaful Insurance companies do not cover projects that have to do with legal decrees since the fields of insurance are limited to only what does not confront with the rules set by the Shari'ah Committee.

According to the above-mentioned, globalization rests on the large economic consolidations and works on concentrating the wealth at the hands of a rich minority at the expense of a poor majority without taking into account any of the principles or moralities that do not support the expansion of wealth. Whereas the Islamic economy is based on the distribution of wealth, the equal participation of both the poor and rich and the solidarity between all the individuals without any discrimination or preference since everything is God's property that we should worship. Its investment is a real worshipping that makes closer to Allah and realizes the humanity's happiness and the world's stability.

For this reason, foreign capital will not find its way into Islamic Insurance companies, except if it follows the basis according to which those companies work. In this case, it will be a good support for them and a factor to spread them overseas; which is the objective of globalization.

## تضارب المصالح في ديوان التأمين العراقي

– الرقابة على الأسعار (أقساط التأمين) لضمان تحقيق محفظة آمنة لمقابلة مطالبات التعويض دون تعريض الملاءة المالية للشركة الى خطر الاسعار.

– الرقابة على المنتج التأميني (صياغة وثيقة التأمين لتكون مختلفة عن وثيقة تأمين شركة منافسة، وهي ما تلجأ اليه شركات التأمين في حال عدم قدرتها على التنافس على الأسعار).

– الرقابة على الاستثمار الرأسمالي (التأكد ان الاستثمارات لا تؤثر سلبا على ملاءة شركة التأمين، فبعض الاستثمارات ذات الربحية العالية قد تنطوي على أخطار وتتدخل الرقابة لضبطها، ومن هنا منشأ التأكيد على الاستثمارات الآمنة كالسندات الحكومية).

تري هل أن ديوان التأمين يطبق هذه الأدوات في ممارسة رقابته على شركة التأمين الوطنية وشركات التأمين الأخرى؟

من باب التبسيط، ينشأ تضارب المصالح CONFLICT OF INTEREST عندما يكون للشخص، الطبيعي او المعنوي، علاقان / موقعان تتنافسان مع بعضهما البعض على ولاء الشخص تؤثر على تصرفه او حكمه او قراراته. ولذلك تلجأ الهيئات الرقابية الى وضع القواعد لتجنب التعارض والحيلولة دون وقوعها لدى شركات التي تقوم بالرقابة على نشاطها. على سبيل المثال، فإن هيئة الرقابة على القطاع المالي، ومنه التأمين، في بريطانيا تفرد فصلا كاملا من كتاب قواعد الرقابة لهذا الموضوع. كما ان شركات التأمين في أسواق التأمين المتقدمة لها قواعدها التنظيمية لتشخيص حالات تضارب المصالح وسبل التعامل معها.

هناك مشكلة قد تنشأ من جمع الشخص بين موقعين توصف بالانكليزية بالـ CAPTURE REGULATORY، ويمكن ترجمته بالانحياز او الولاء المعاكس او الاستيلاء التنظيمي. ويعني هذا خضوع هيئة الاشراف والرقابة (ديوان التأمين) لتأثير او هيمنة الجهة التي تخضع لرقابتها (شركة التأمين الوطنية). وهذا احتمال قائم رغم أننا لم نرصد أي تصرفات تشير اليه.

هذا الانحياز التنظيمي الذي ينشأ من تضارب المصالح غائب في قرارات وزارة المالية عند تعيينها لشخص واحد لإشغال موقعين في نفس الوقت. ويستغرب البعض غياب المعرفة بموضوع التضارب لدى وزير المالية الحالي **علي علاوي** خصوصا وأنه مضطلع على ادارة المؤسسات في العالم الغربي حيث تلقى معظم تعليمه الجامعي.

إن هيئات الإشراف والرقابة على النشاط التنظيمي في الاتحاد الأوروبي، على سبيل المثال، تهتم بموضوع تضارب المصالح وتضع الضوابط لمنع قيامه. فقد أصدرت الهيئة الأوروبية للتأمين والمعاشات المهنية (EIOPA) EUROPEAN INSURANCE AND OCCUPATIONAL PENSIONS AUTHORITY مجموعة من المعايير لضمان استقلالية هيئات الاشراف تحت عنوان: معايير استقلالات السلطات الإشرافية CRITERIA FOR THE INDEPENDENCE OF SUPERVISORY AUTHORITIES.

وقد تناولت الهيئة الموضوع تحت العنوان الفرعي تضارب المصالح، ص ٣-٤. ومما جاء في معايير الهيئة ان السلطة الاشرافية يجب ان تلتزم الموظفين وأعضاء مجلس ادارتها بالإبلاغ عن تضارب المصالح. كما يجب على موظفي وأعضاء الهيئة الادارية للسلطة الاشرافية النأي بأنفسهم عن القرارات التي يكون لديهم فيها تضارب في المصالح.

نأمل ان يثير هذا المقال اهتماما لعله يؤدي الى تصحيح خطأ تعيين نفس الشخص لادارة كيانين يوفر فرصة قيام التضارب في المصالح. ■



بقلم مصباح كمال

«ديوان التأمين» وهو الاشراف على التأمين في العراق تناوب على رئاسته عشرة أشخاص بالوكالة خلال خمسة عشر سنة. كيف يمكن لهذا النهج في ادارة الديوان تطوير أداء الديوان وتعزيز مكانته في قطاع التأمين العراقي وحضوره في الحياة العامة؟ تغيير المسؤولين إجراء تقليدي في العديد من المؤسسات والشركات للحيلولة دون تكلس الوظيفة الإدارية او قيام فرصة لظهور الفساد، او تطوير كفاءات ادارية تحمل تجارب عملية متنوعة تسهم في التطوير والابتكار. ولكن ما الحكمة في سرعة تبديل وزارة المالية لشاغل رئاسة الديوان؟ أهو

تحيز وزير المالية لتنصيب من يرغب به لأسباب شخصية او سياسية طائفية؟

وقد استعلمت من **فؤاد عبدالله عزيز**، باعتباره أول رئيس بالوكالة، عن تاريخ إشغاله للموقع وما آل اليه وضعه فأفادني بالتالي في رسالة إلكترونية بتاريخ ٢٩ تشرين الأول ٢٠١٢:

استلمت رئاسة الديوان بالوكالة منذ تأسيسه ولغاية تقاعدي في ٢٠٠٥/١٢/٣١. وقد كتب وزير المالية قبل التقاعد بثلاثة أشهر تقريبا لغرض تشييتي بما يعني التعاقد لخمس سنوات او ثلاثة وفق القانون ولم يصل رد بالموافقة او الرفض لحين مغادرتي الوظيفة.

كما تعلم فإنني عملت في الوطنية منذ ١٩٦٦/٩/١٤ وقد أصبحت مديرها العام بداية عام ١٩٩٢ وفي ١٩٩٦/١١/١٨ نقلت الى وزارة المالية كمدير عام فيها بعدها نقلت الى مدير عام المركز التدريبي المالي والمحاسبي ثم الى مدير عام شركة إعادة التأمين العراقية منذ عام ١٩٩٨. نقلت بعد التغيير، عند استيزار **عادل عبد المهدي** للمالية، الى مستشار فني للوزير وبقائي مشرفا على الاعادة العراقية وعند تأسيس الديوان عينت رئيسا له بالوكالة ثم وكيلا لوزارة المالية عندما اصبح **علي عبد الامير علاوي** وزيرا للمالية وعندها تركت ادارة الاعادة العراقية لتعارض ذلك مع رئاستي للديوان. (التأكيد من عندي).

هناك نقطتان مهمتان في إفادة **فؤاد عبد الله عزيز**. الاولى: هي مشروع تشييته رئيسا أصيلا للديوان بعقد عندما كان **عادل عبد المهدي** وزيرا للمالية. الثانية، تصرفه المهني السليم بتركه لادارة شركة اعادة التأمين العراقية لقناعته بتعارض الجمع بين ادارتين.

لدينا حالتان لتضارب المصالح يتمثلان بإشغال مدير عام شركة التأمين الوطنية لرئاسة ديوان التأمين: **صادق عبد الرحمن الخالدي** و**إسراء صالح داود**.

في حالة **صادق عبد الرحمن الخالدي** نشأ تضارب حقيقي في ما يخص تبنيه مشروع دمج شركة التأمين العراقية بشركة التأمين الوطنية فقد كان الخالدي وقتها (٢٠١٦) مديراً عاماً لشركة التأمين الوطنية (وقبلها مديرا عاما لشركة التأمين العراقية) ورئيسا لديوان التأمين بالوكالة. وقد كان المشروع مشوبا بفقر الالتزام بالقواعد الاجرائية الصحيحة اضافة الى التضارب بين ممارسة صلاحيات رئيس الديوان وادارة شركة تأمين عامة من قبل نفس الشخص.

في حالة **إسراء صالح داود** لم يظهر حتى الآن، حسب علمي، ما يؤشر على قيام تضارب في ممارسة الصلاحيات، ويبدو أنها تمارس صلاحياتها في رئاسة الديوان بحيادية كون الديوان مشرفا على شركات التأمين كافة. مع ذلك ليس هناك معلومات عن تطبيقها للأدوات المستخدمة في الرقابة REGULATION على شركات التأمين. ويرد ببالنا تطبيق الأدوات التالية:



# كل تأميناتك في شركة واحدة



## الرئيس ماكرون يطمئن بارزاني باستمرار دعم بلاده للأقليم ورامي هيكل يرحب بالرئيس في فندق روتانا



طمأن الرئيس الفرنسي  
إيمانويل ماكرون رئيس  
إقليم كردستان  
نيجيرفان بارزاني الذي  
قام باستقباله في مطار  
اربيل الدولي. كلام  
ماكرون جاء خلال مؤتمر  
صحفي عقده في فندق  
اربيل روتانا وكان في  
استقبالهما مدير عام  
الفندق رامي هيكل.  
جدير بالذكر ان

مجموعة فنادق روتانا حققت نجاحا كبيرا وباتت اليوم تدير اكثر من ١٠٠  
فندق منتشرة في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا وتركيا وأوروبا  
الشرقية مع خطة انتشار واسعة في المستقبل.

## غاي هاتشينسون يحصل على جائزة القيادة من HOTELIER



GUY HUTCHINSON

حصل غاي هاتشينسون  
الرئيس GUY HUTCHINSON  
والمدير التنفيذي لروتانا على جائزة  
القيادة LEADER'S AWARD  
المقدمة من هوتيلير الشرق  
الأوسط HOTELIER ME خلال  
حفل توزيع الجوائز للعام ٢٠٢١.  
وتتميز هذه الجائزة بكونها  
الأكثر شهرة فهي تقدر صفات  
القيادة والرؤية والتفاني التي  
أظهرها غاي على مدار الاثني  
عشر شهرا الماضية. ونظرا لدوره  
الرئيسي في عودة قطاع السياحة  
في المنطقة الى ما كان عليه من نمو  
وازدهار، فقد سعى غاي باستمرار للارتقاء بنجاحات العلامة والاستمرار في  
تقديم كل ما هو أفضل كل يوم.

## شيرتون جراند الدوحة يتشج باللون الوردي لدعم مرضى سرطان الثدي



ضمن الجهود المبذولة لدعم شهر التوعية بسرطان الثدي، أطلق فندق ومنتجج شيراتون جراند  
الدوحة SHERATON GRAND-DOHA مجموعة من الأنشطة لدعم شهر التوعية بسرطان الثدي.  
# بينك\_توبير شاي ما بعد الظهيرة: تطلق صالة أتريوم الشهيرة شاي ما بعد الظهيرة باللون  
الوردي خلال شهر أكتوبر، حيث سيدعم الفندق الجمعية القطرية لسرطان من خلال التبرع  
بمبلغ ٥ ريال قطري عن كل شاي ما بعد الظهيرة.  
# بينك\_توبير في مركز شيراتون للياقة البدنية: في ٢٥ أكتوبر، يدعو مركز شيراتون  
الدوحة للياقة البدنية الضيوف إلى زيادة الوعي بشهر سرطان الثدي من خلال سلسلة من  
الأنشطة التي تدعم التمويل لصالح الجمعية القطرية لسرطان.  
دائرة النساء - حيث تجتمع النساء معاً، يطلق شيراتون جراند الدوحة مع لايف كوتش أنا هي  
منصة حصريّة تهدف إلى جمع العديد من النساء الرائعات لتبادل تجاربهن ومشاركة قصصهن في  
أجواء آمنة تساهم في إثراء خبراتهن وتمكنهن من دعم بعضهن البعض. موعد إطلاق هذه الفعالية يوم الأحد ٢٤ أكتوبر بدعوة خاصة فقط.  
وأيضاً يضاء المبنى الشهير باللون الوردي خلال شهر أكتوبر لدعم شهر التوعية بسرطان الثدي.

## مايكل ابراهيم أفضل مدير تسويق في الشرق الأوسط



حصل مايكل ابراهيم  
مدير التسويق  
والاعلام في فندق  
MONDRIAN الدوحة  
على جائزة أفضل  
مدير تسويق وعلاقات  
عامّة في الشرق  
الأوسط من هوتيلير  
الشرق الأوسط  
HOTELIER ME

خلال حفل توزيع الجوائز للعام ٢٠٢١.

تقدير مايكل يعود لدوره في قيادة فريق عمل تسويق  
فندق MONDRIAN وتفانيه في العمل وتسويق الفندق  
محلياً وعالمياً.

## كتارا للضيافة: فرص استثمارية مميزة للبيع بالتجزئة

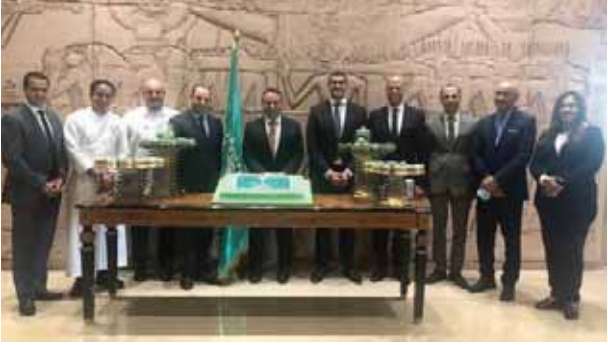
تقدم كتارا للضيافة فرصا استثمارية مميزة من خلال بيع بالتجزئة الحصرية بفنادق الريتز كارلتون  
وفندق فريج شرق ومنتجج وسبا لاكشري المسيلة ونادي الدانة، وكانت كتارا للضيافة قد أعلنت مؤخرا عن  
اعادة افتتاح انتركونتيننتال مدريد، بعدما كان مغلقا منذ ١٧ شهرا. خلال هذه الفترة، أجرى الفندق  
تحسينات في المرافق الفنية ليكون على استعداد تام لاستقبال الضيوف مرة أخرى.  
وتعتبر السلامة أولوية قصوى للفندق ولهذا السبب تم تنفيذ اجراءات نظافة صارمة لبيئة خالية  
من «كوفيد-١٩» مع خدمة ٥ نجوم التي جعلت الفندق على مر السنين يستحق العديد من الجوائز  
حيث تم اختياره كأحدث فندق في عام ٢٠٢٠ وكأفضل فندق في إسبانيا للمسافرين من رجال  
الأعمال من خلال جوائز السفر العالمية المرموقة.

ويتطلع الفندق الأيقوني بشدة الى الترحيب بالضيوف من القطاعات الدبلوماسية والشركات  
والترفيهية. في عام ١٩٥٣ افتتح انتركونتيننتال مدريد  
أبوابه لأول مرة. كان أول فندق دولي في إسبانيا. في حفل  
الافتتاح الكبير، الذي استمر ٣ ايام و٢ ليال، استأجر مالك  
الفندق طائرة مليئة بالمشاهير من العصر الذهبي لهوليوود.  
منذ تلك اللحظة، أصبح انتركونتيننتال مدريد مركز عمليات  
لنجوم هوليوود الرئيسيين في ذلك الوقت.





## «النيل ريتز - كارلتون» القاهرة يحتفل بالعيد الوطني السعودي



جو غياض محاطاً بالسيد محمد القيعي وفريق العمل

احتفل فندق «النيل ريتز - كارلتون» القاهرة بالعيد الوطني السعودي الواحد والتسعين من المجد والعتاء للسعودية، حيث قدم لضيوفه وزواره عروضاً متميزة وخاصة في المطاعم والغرف وفي اللوبي أيضاً، وتزين مدخل فندق النيل ريتز - كارلتون، القاهرة بالعلم السعودي والإضاءة الخضراء لإستقبال الضيوف في أجواء سعودية تخطف الأنظار في قلب العاصمة المصرية القاهرة التي تشتهر بمعالمها التاريخية وبخدماتها المتميزة. وتنوعت العروض ما بين خصومات على أسعار الغرف، والأجنحة الفندقية إلى تناول الأطعمة والأطباق السعودية المتميزة في المطاعم، إضافة إلى الإستفادة من الخدمات للنزلاء والضيوف.

وقال **محمد القيعي** مدير إدارة المبيعات والتسويق في الفندق إن مشاركتهم في هذه الإحتفالات باليوم الوطني السعودي تأتي تأكيداً على متانة وتلاحم الروابط التاريخية بين الشعبين، السعودي والمصري سائلاً المولى عز وجل أن يُديم على السعودية وشعبها العزة والرفعة والإزدهار، وأن يُنعم عليهم بالأمن والأمان.

وأكد **القيعي** أن فندق النيل ريتز - كارلتون، القاهرة تزين بالديكورات التي تعكس الثقافة والتراث السعودي، فضلاً عن تنظيمه فعاليات وأنشطة متنوعة داخل الغرف من الكعك المزين باللون الأخضر ولائحة الطعام الخاصة بالأكلات السعودية التقليدية بالإضافة إلى الأعلام التي زينت أرجاء ومدخل الفندق مما منح الضيوف والزوار لمسات فريدة للإحتفال بهذه المناسبة العظيمة.

ويعد فندق النيل ريتز - كارلتون، الذي يديره أحد أهم وجوه السياحة في المنطقة **جو غياض**، واحداً من أفضل عشرة فنادق شهيرة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث يحمل إرثاً غنياً من التقاليد والرفاهية، ويقدم وسائل الراحة الرائعة بما في ذلك أكثر من تسعة مطاعم وبارات مميزة لعل أبرزها باب الشرق وهو مطعم عربي مميز يقدم الشيشة والأجواء الترفيهية اليومية من ضمنها فقرة خاصة بأغاني كوكب الشرق أم كلثوم قرب المسبح، فضلاً عن منتجع صحي فخم، ومركز للياقة البدنية، وقاعة رقص كبيرة تتسع لـ ١٢٠٠ ضيف، ومساحة للمناسبات في الهواء الطلق مع إطلالة خلابة على المتحف المصري، وغرف فاخرة تطل على نهر النيل وخدمات غير مسبوقة.

## فندق «النيل ريتز - كارلتون» القاهرة يحتفل بـ ٦٠ أعوام من النجاح



كما أنّ تاريخ الفندق العريق يشكّل أبرز سماته، إذ إنه يحيي تراث منح ضيوفه ذكريات لا تنتسى. فهو يحافظ على خصوصيتهم ويستبق حاجاتهم، وهذان عنصران أساسيان في تجربة ضيوف فندق النيل ريتز - كارلتون، القاهرة.

### الخيار الأول للحفلات الخارجية

يقدم فندق النيل ريتز - كارلتون، القاهرة خدمة تنظيم الحفلات الخارجية سواء كانت مناسبة صغيرة أو احتفال كبير مثل حفلات الزفاف حيث يضمن لك الفندق أن مناسبتك ستكون تجربة لا تنسى.

احتفالاً بالذكرى السادسة لتأسيسه، يقدم الفندق للضيوف إقامة حصرية لمدة ستة أيام بما في ذلك الإفطار، بنفس قيمة الإقامة لمدة خمس ليالٍ، ويمكن للضيوف الاستمتاع بتجربة الطهي حيث يمكنهم التجمع مع ستة من أفراد عائلاتهم وأصدقائهم على غداء أو عشاء والحصول على فاتورة الضيف السادسة مجاناً. لتجربة الاسترخاء، يمكن للضيوف حجز خمس علاجات على مدار شهر أكتوبر والاستمتاع بعلاج سادس من اختيارهم مجاناً. باقة الذكرى السنوية متاحة حتى نهاية أكتوبر.

لمزيد من المعلومات عن فندق النيل ريتز - كارلتون، القاهرة، يرجى زيارة الموقع [www.ritzcarlton.com/cairo](http://www.ritzcarlton.com/cairo) أو الاتصال على الرقم: +20 225778899

يحتفل فندق النيل ريتز - كارلتون، القاهرة الذي فتح أبوابه في الثاني عشر من أكتوبر بالذكرى السادسة على افتتاحه، حيث حقق الفندق الفخم في فترة قصيرة إنجازات عدة تضاف إلى التجارب المتميزة التي يقدمها لضيوفه وتعكس جوهر الثقافة المصرية وحسن ضيافة هذا البلد. في ما يلي أهم الإنجازات التي حققها الفندق:

### حفلات الزفاف الفخمة والمؤتمرات الهامة

يُعرف فندق النيل ريتز - كارلتون، القاهرة بحفلات الزفاف المعدة حسب الطلب التي ينظمها وكذلك بالمؤتمرات الهامة التي تعقد فيه. فهو الخيار الدائم لأبرز الشخصيات المصرية التي تتوق لاختبار الترف والخدمة المتميزة التي تقدمها هذه العلامة التجارية العريقة. ولا شك أنّ فندق النيل ريتز - كارلتون، القاهرة هو الخيار الأول لإقامة حفلات زفاف كونه يستطيع استضافة ما يصل إلى ١٥٠٠ شخص.

### الفندق المفضل لدى الملوك والمشاهير والرؤساء

منذ افتتاح هذا الفندق التاريخي في أواخر الخمسينيات، عُرف باستضافته ملوكاً ومشاهير ورؤساء من كافة أنحاء العالم. في الواقع، استقبل فندق النيل ريتز - كارلتون، القاهرة بعضاً من أهم الشخصيات مثل **إيزابيل تايلر وفرانك سيناترا** والسياسين والقادة.



## DU تنتخب مالك آل مالك رئيساً



قرر مجلس ادارة شركة الامارات للاتصالات المتكاملة دو DU قبول استقالة محمد بن هادي الحسيني من مجلس ادارة الشركة، وقبول ترشيح وتعيين عبدالله خليفة عبدالله حميد بالهول عضو بمجلس ادارة الشركة. وأعلنت الشركة في افصاح لسوق دبي المالي انتخاب مالك سلطان راشد آل مالك رئيساً لمجلس ادارة الشركة.

## إلقاء القبض على رئيس شركة أمن إلكتروني بتهمة الخيانة العظمى



إيليا ساشكوف

ألقت السلطات الروسية القبض على مسؤول تنفيذي لشركة أمن إلكتروني كبرى بتهمة الخيانة العظمى، وهي الخطوة التي أحدثت صدمة في مجتمع الأعمال الروسي. وأعلنت محكمة في موسكو حكماً بوضع إيليا ساشكوف، المؤسس والرئيس التنفيذي لمجموعة Group-IB، إحدى الشركات الرائدة في مجال الأمن السيبراني في روسيا، قيد الاحتجاز لمدة شهرين على ذمة التحقيق والمحكمة.

وفي بيان، قالت Group-IB إن موظفي الشركة «متأكدون» من براءة رئيسهم و«سمعتهم التجارية الصادقة».

وزعم مصدر الوكالة أن ساشكوف «عمل لصالح أجهزة استخبارات أجنبية وتمرر بيانات الأمن السيبراني التي تشكل سراً من أسرار الدولة».

أما رئيس حزب النمو الروسي بوريس تيتوف فطالب المحققين بتفسير وقال: إذا لم تشرح السلطات قضيتها ضد ساشكوف، «فسيتم توجيه ضربة حاسمة للقطاع وجاذبيته الإستثمارية».

وجادل المتحدث بإسم الكرملين ديمتري بيسكوف بأن قضية ساشكوف «لا علاقة لها بالأعمال الروسية أو مناخ الإستثمار»، لأن «الإتهامات الموجهة ضده ليست مرتبطة بالإقتصاد، بل بالخيانة».

والمعروف أن Group-IB متخصصة في مكافحة الهجمات الإلكترونية والإحتيال عبر الإنترنت والتحقيق في الجرائم الإلكترونية عالية التقنية. ومن بين عملاء الشركة أكبر البنوك والشركات الروسية، بما في ذلك تلك التي تديرها الدولة. وساعدت Group-IB السلطات الروسية في التحقيق في قضايا الإحتيال السيبراني ويقال أيضاً أنها شريك رسمي للإنترنت واليوروبول.

## روسيا تهدد فيسبوك بغرامة ضخمة

حذرت السلطات الروسية فيسبوك من انها قد تواجه غرامة تصل الى عشرة في المئة من حجم اعمالها السنوية في البلاد اذا تقاعست عن حذف محتوى تعده موسكو غير قانوني. وفي تصعيد للمواجهة مع كبرى شركات التكنولوجيا الاميركية، ابلغت هيئة تنظيم الاتصالات الروسية (روسكو نادزور) رويترز بأنها تعترض ارسال اخطار لممثلي فيسبوك في روسيا لابلأغهم بتقاعس الشركة مرارا عن حذف معلومات محظورة.

وأضافت: بأن ذلك قد يفضي الى غرامة خمسة او عشرة في المئة من حجم اعمال فيسبوك السنوية في روسيا ما لم تعالج الوضع، وفي اطار منفصل ذكرت صحيفة فيديوستي أن انتهاكات فيسبوك تشمل التقاعس عن حذف منشورات تحوي مواد

اباحية متعلقة بالاطفال وتعاطي المخدرات ومحتوى ينضح بالتطرف. وزادت موسكو من الضغط على شركات التكنولوجيا الاجنبية خلال العام الماضي في اطار حملة طويلة الامد لبسط مزيد من السيادة على الانترنت، ومن ذلك جهودها لجعل الشركات تخزن البيانات الشخصية للروس على خوادم محلية وليس في الخارج.



## ٤,٢ مليار دولار قيمة عمليات الاحتيال عبر الإنترنت

## مواقع التواصل الاجتماعي من أخطر الأماكن التي يتعرض فيها الأشخاص للخداع

تحتل مواقع التواصل الاجتماعي المرتبة الثالثة في أخطر الأماكن التي يتعرض فيها الأشخاص للخداع أكثر، وفقاً لمسح شمل ٧٢٦ مستخدماً للإنترنت في عام ٢٠٢١، وهذه الحقيقة بالتأكيد لن يتقبلها مدمني وسائل التواصل الاجتماعي.

وفي أول تقرير عن حالة الإحتيال عبر الإنترنت، قامت شركة Social Catfish المتخصصة في أبحاث الأشخاص عبر الإنترنت بتحليل البيانات الصادرة في عام ٢٠٢١ من قبل مركز شكاوى جرائم الإنترنت ولجنة التجارة الفيدرالية ومكتب التحقيقات الفيدرالي لتجد أن الأميركيين قد خسروا رقماً قياسياً قدره ٤,٢ مليار دولار من جراء عمليات الإحتيال عبر الإنترنت في عام ٢٠٢٠.

ومن بين أفضل المنصات التي يتعرض لها الأشخاص للخداع، احتل موقع Facebook المرتبة الأولى «نظراً لعدد الملفات الشخصية المزيفة التي يتم إنشاؤها داخل شبكة التواصل الاجتماعي هذه»، تليها Google Hangouts و Instagram. كما شملت القائمة أيضاً مواقع المواعدة حيث احتلت كل من Plenty و Match.com و Tinder المراتب الخامسة والسادسة والعاشر على التوالي. والنصيحة الأولى لتجنب التعرض للخداع؟ «لا تعطي أموالاً إلى شخص على الإنترنت لم تقابله شخصياً من قبل».



## عطل فيسبوك يكبد الإقتصاد العالمي خسائر تبلغ ١ مليار دولار



قُدرت شركة «نت بلوكس» NetBlocks التي تراقب تعثر الإنترنت أن تكون أولى ساعات انقطاع الخدمة عن وسائل التواصل التابعة لفيسبوك قد كُبدت العالم خسائر بـ ١٦٠ مليون دولار في الساعة لترتفع إلى مليار دولار.

وغردت NetBlocks «فيما يظل فيسبوك وواتس أب وانستغرام والمسينجر خارج الخدمة لأكثر من ساعة تقدر الخسائر التي يتكبدها الإقتصاد العالمي بما يقارب ١٦٠ مليون دولار (بالساعة) بحسب «آلية حساب تكلفة التوقف عن الخدمة» Cost of Shutdown Tool. مقدرة خسائر الإقتصاد العالمي بأكثر من مليار دولار. واستمر العطل لأكثر من ست ساعات، حيث عزت الشركة في بيان سبب العطل إلى «خلل في تغيير الإعدادات».

## تريند مايكرو تطلق حل SERVICE ONE

### لتعزيز قدرات الشركات على مواجهة التهديدات الأمنية



معتز بن علي



أعلنت شركة تريند مايكرو TRENDA MICRO العاملة في مجال الأمن السيبراني، عن إطلاق حل SERVICE ONE الجديد الذي يأتي بخدمات مدارة شاملة ومتقدمة بهدف تعزيز إدارة التهديدات لدى الشركات، ويقدم الحل الجديد ميزات تتمثل في امكانيات الدعم القصوى، وخدمة التحذير المبكر، وحل XDR

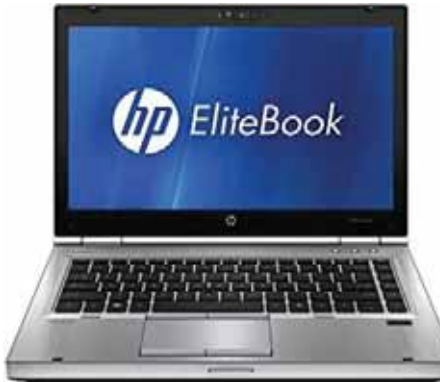
المدار، والاستجابة للحوادث الامنية، بالإضافة الى مساعدة العملاء على صد وكشف والاستجابة لتهديدات السبيرانية بصورة اسرع من خلال تطوير الموارد الداخلية.

ويأتي اطلاق هذا الحل في ظل الانتشار الكبير للتهديدات الامنية والطبيعة الديناميكية لمشهد التهديدات والذي يؤدي الى تعريض الشركات للمخاطر الأمنية كما يزيد من الضغوط على خبراء الأمن لفرز الحوادث والتحقق معها.

**معتز بن علي**، نائب الرئيس والمدير الاداري لتريند مايكرو الشرق الاوسط وشمال افريقيا قال: «نتطلع من خلال إطلاق حل SERVICE ONE الى رفع العبء الواقع على كاهل الفرق الأمنية مع العمل في الوقت نفسه على تقليص المخاطر الناجمة عن التهديدات». ويمكن تحقيق ذلك عن طريق توفير رؤى أفضل على المنصة الأمنية بالكامل، بدءاً من دمج المنتج ومراقبة وتقليص المخاطر، مروراً بالكشف عن التهديدات والاستجابة لها لتقديم رؤية أكثر وضوحاً للاستراتيجيات الأمنية المستقبلية.

## HP تطلق الجيل السابع للحواسيب المحمولة المهنية

أعلنت شركة HP إطلاق الجيل السابع من حواسيبها المحمولة المهنية



Elitebook التي توفر حلولاً لمساعدة العاملين على التكيف مع التحول الرقمي للعمل عن بعد، في وقت تستمر جائحة «كورونا» في تغيير طريقة عمل الناس والتكيف مع مكان العمل المتغير.

## stc تطلق مبادرة وياك



دانة الجاسم

أطلقت شركة الاتصالات الكويتية stc مبادرة وياك الموجهة لأصحاب المشاريع الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة بهدف تمكين التحول الرقمي ودعم المبادرات المبتكرة والمشاريع المتجددة. وتركز الشركة في المبادرة على الوقوف الى جانب الشركات في سبيل دعمها بما يجعلها قادرة على الوقوف والعودة الى العمل مجدداً بعد التحديات التي واجهتهم بسبب الوباء، ومن هنا جاء اسم وياك ليصبح عنوان المبادرة.

وستمنح STC المشاركين الفرصة من أجل ترويج مشروعهم او منتجهم عدد من الفعاليات والأنشطة، بما يشمل توفير عدد من منصات ترويجية وتسويقية متنوعة. وفي المناسبة علقت **دانة الجاسم**، المديرية العامة لادارة اتصالات الشركات في stc: نسعى من خلال المبادرة كذلك الى توفير خدماتنا خصوصا لدعم قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة، فنحن نركز على تزويد شركائنا بالوسائل التي تمكنهم من تحقيق التحول الرقمي لأعمالهم.

## السلطات الأميركية تفتح تحقيقاً رسمياً في نظام القيادة

### المؤتمت جزئياً Auto Pilot بعد سلسلة حوادث

اصطدمت سيارة تسلا كانت تسير في وضع تفعيل القيادة الآلية بسيارة دورية للطرق السريعة في فلوريدا على طريق سريع بالقرب من وسط مدينة أورلاندو بعد أن ترجل سائقها منها لمساعدة سيارة معطلة على جانب الطريق ثم اصطدمت بمركبة أخرى.

وكانت الحكومة الأميركية قد فتحت تحقيقاً رسمياً في نظام القيادة المؤتمت Auto Pilot جزئياً للطيار الآلي في تسلا TESLA بعد سلسلة من الاصطدامات المماثلة مع سيارات الطوارئ المتوقفة لكن كثيراً ما يتم إساءة استخدام القائد الآلي من قبل سائقي تسلا، الذين تم القبض عليهم وهم يقودون تحت تأثير الكحول.

وقالت إدارة المرور NHTSA أن ١٧ شخصاً أصيبوا وقتل شخص في ١١ حادثاً منذ العام ٢٠١٨، ويمكن أن يؤدي التحقيق إلى استدعاء أو إجراء تنفيذي آخر. المجلس الوطني لسلامة النقل بدوره أوصى بأن تحُد NHTSA و Tesla من استخدام القائد الآلي. كما أوصت بأن يطلب من Tesla تحسين نظامها لضمان أن سائقيها يأخذون الحيطة والحذر أثناء القيادة.



## شاومي تتجاوز «أبل» وتصبح أكبر مورد لأساور اليد الذكية

تجاوزت شركة شاومي الصينية شركة «أبل» لتصبح أكبر مورد للأساور القابلة للارتداء في الربع الثاني من العام الجاري. وتصدرت شاومي الشحنات بـ ٨ ملايين وحدة خلال الربع الثاني مستحوذة على ٢٠٪ من السوق. وجاءت شركة «أبل» قريبة بواقع ٧,٩ مليون وحدة، بينما حلت هواوي في المركز الثالث بعدد ٣,٧ مليون وحدة.

بعد اختطاف ١٣٠ بحاراً خلال العام الماضي في أخطر منطقة في العالم

## مبادرة «ديب بلو» تخفض عمليات الإختطاف المسجلة في الربع الثاني من ٢٠٢١

واعتقال القراصنة، لا يُسمح للقوات الأمن النيجيرية بالتسلح في المياه الإقليمية الكبيرة للبلاد.

ووفقاً للأمم المتحدة، إن التلوث في المنطقة التي تنتج فيها الشركات الدولية والمحلية النفط النيجيري يعني أن الناس لا يستطيعون الزراعة أو الصيد وأن ٧٠٪ من سكانها البالغ عددهم ٣٠ مليون نسمة يكسبون أقل من دولار واحد في اليوم، مما يجعل القرصنة جذابة.



تحلق طائرات هليكوبتر فوق السفن في ميناء أبابا النيجيري المعرض لهجمات القراصنة. وعلى رصيف الميناء، كانت الطائرات بدون طيار المزينة بالعلم النيجيري جاهزة للانتشار - كل ذلك جزء من مبادرة «ديب بلو» Deep Blue المدعومة من الولايات المتحدة بقيمة ١٩٥ مليون دولار لردع هجمات القراصنة ضد البحارة في أخطر منطقة في العالم.

ولفت مكتب الأمم المتحدة المعني

بالمخدرات والجريمة UNDOC إلى أنه يجب أيضاً معالجة التواطؤ بين بعض أفراد قوات الأمن والقراصنة، وكذلك المحاكمات الضئيلة لعمليات الإختطاف.

وتضاعفت تكلفة عملية تحرير مجموعة من الرهائن تقريباً لتصل إلى ٣٠٠ ألف دولار في الفترة الممتدة من ٢٠١٦ إلى ٢٠٢٠، وفقاً لـ UNDOC، التي قدرت أن قرصنة في دلتا النيجر حصلوا على ٤ ملايين دولار على شكل فدية العام الماضي، مضيفة أن بعض زعماء عصابات القراصنة لديهم نفوذ إقليمي خطير.

وقال جاكوب لارسن، رئيس الأمن البحري والإلكتروني في جمعية مالكي السفن BIMCO، إن العديد من مالكي السفن يرفض ببساطة عبور المياه، مما يؤدي إلى ارتفاع التكاليف، بينما يرفض الطاقم أيضاً الإبحار في المنطقة - ويمكنهم المطالبة بعملية دفع مضاعفة إذا فعلوا ذلك.

وعادة ما يأخذ القراصنة البحارة المختطفين إلى مستنقعات دلتا، حيث يواجهون الملاريا والتيفوئيد وهجمات العصابات المتنافسة من الخاطفين. وعلى الصعيد الوطني، ارتفعت عمليات الخطف خلال العام الماضي في ظل تعثر الوضع الاقتصادي.

٢,٣٥ مليون كيلومتر مربع من المحيط الأطلسي المتصل بحوالي ٢٠ دولة في غرب أفريقيا باسم «زقاق القراصنة» PIRATE ALLEY، حيث تحدث الآن أكثرية عمليات الإختطاف في البحر في العالم لا سيما أن المياه قبالة الصومال في شرق أفريقيا أصبحت أكثر أماناً.

وقال بشير جاموه، رئيس الإدارة البحرية النيجيرية ووكالة السلامة (نيماسا)، إن «ديب بلو» خفضت عمليات الإختطاف المسجلة في الربع الثاني من العام الجاري، بعدما تم إختطاف ١٣٠ بحاراً في العام الماضي، مقارنة بخمسة في بقية العالم.

ولكن تم بالفعل تسجيل ٥٠ حالة إختطاف هذا العام، وتساعد البحرية الأميركية في عملية التدريب وتساعد القوات البحرية الأوروبية في الدوريات، وهي علامة على قلقهم بالنسبة إلى المنطقة التي تعد مورداً عالمياً رئيسياً للنفط الخام.

وأكد جاموه أنه ما لم تتم معالجة التهديد للسفن، فإن التجارة الدولية ستتأثر بأكملها.

وعلى عكس الصومال، التي لم يكن لديها بحرية وقدرات حكومية محدودة، وبالتالي سمحت للبحرية الأجنبية بإطلاق النار على السفن

## الذكاء الاصطناعي يغيّر مستقبل النقل الجوي



يقوم فريق بحث بدراسة تصميم نظام لتقليل مخاطر الاقلاع والهبوط العمودي للطائرات ومهام التنقل الجوي المتقدمة في البيئات الحضرية، حيث يعمل الدكتور بينغ وي الاستاذ بكلية الهندسة والعلوم التطبيقية بجامعة جورج واشنطن الأميركية، مع مجموعة من الباحثين على تطوير النقل الجوي والتنقل في المستقبل.

المشروع البحثي متعدد التخصصات، وتموله وكالة الفضاء الأميركية «ناسا»، بهدف تصميم وتطوير نظام ادارة السلامة للطائرات الكهربائية المستقلة والتعلم الآلي والذكاء الاصطناعي في النقل الجوي والطيران، لتحسين وضمان السلامة لأنواع الطائرات الناشئة وعمليات الطيران.

ويهدف النظام المقترح الى تقليل مخاطر الطبقات في الطائرات المستقلة، حيث تؤثر الظروف الجوية السيئة مثل الرياح على قدرة الطائرة الكهربائية على الطيران والهبوط بأمان.

وقال وي انه من المحتمل ان يبدأ السفر الجوي عن طريق طائرات من دون طيار بنقل الطرود الصغيرة او توصيل الغذاء من المطاعم، واذا ثبت ان هذه التطبيقات آمنة وناجحة، فيمكن تقديم رحلات شحن اكبر ونقل جوي مستقل للركاب، ما يؤدي الى تحسين الازدحام المروري.



# IN TEAMWORK WE TRUST

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



**TRUST COMPASS INSURANCE CO.**

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

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

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

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

## أحمد محبوب مصبح رئيساً تنفيذياً لمؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة



أحمد محبوب مصبح



سلطان أحمد بن سليم

أصدر سلطان أحمد بن سليم، رئيس مؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة، قراراً بتعيين أحمد محبوب مصبح نائباً له في رئاسة مجلس إدارة المؤسسة، ورئيساً تنفيذياً لها إلى جانب مهامه كمدير عام لجمارك دبي.

وقال بن سليم: يسعدنا الترحيب بمصباح الذي يملك سجلاً حافلاً بالإنجازات المشهودة على المستويين المحلي والعالمي، ونحن على ثقة بقدرته على دفع عجلة النمو لهذه القطاع الحيوي وفق رؤية المؤسسة المتمثلة في تعزيز مكانة دبي كمركز مستدام لدعم القطاع الاقتصادي على الصعيد العالمي.

بدوره قال مصباح: أشكر الثقة الغالية التي منحتها لي قيادة المؤسسة وأتطلع قدماً للمساهمة بدعم الجهود القائمة والرامية لتحقيق التحول في قطاع الموانئ والمناطق الحرة، بما في ذلك تعزيز أنشطة القطاع الاقتصادي والبحري في دبي، إلى جانب تحقيق رؤية المؤسسة وأهدافها الاستراتيجية.

## حركة الشحن والتوريد.. الأزمة قد تستمر حتى ٢٠٢٣

أعلن رئيس مجلس إدارة موانئ دبي العالمية سلطان أحمد بن سليم أن أزمة اختناقات سلاسل التوريد العالمية قد تستمر حتى العام ٢٠٢٣. وقال بن سليم على هامش معرض إكسبو «إن التجارة العالمية تعرضت لأزمة منذ بداية جائحة «كورونا» وربما ستتحسن حدتها في ٢٠٢٣»، علماً أنه كان قد حذر من أن الإختناقات التي قد تستمر فترة أطول من المتوقع ستؤثر على سلاسل التوريد لفترة زمنية أطول.

في المقابل أفاد تحليل نشره موقع «برايس أويل» نقلاً عن موقع «زيروايدج» المتخصص بالشؤون الاقتصادية، أن هذه الأزمة في سلاسل التوريد تعتبر أحد الأسباب الأساسية وراء التضخم، التي ستعني زيادة في التكاليف، وارتفاع الأسعار على المستهلك بالنهاية.

وكان أكبر خط شحن في العالم «إيه بي مولر ميرسك» قد حذر من أن الإختناقات التي قد تستمر فترة أطول من المتوقع، مبدئاً تخوفه من أن هذا الإضطراب لن يؤثر على سلاسل التوريد خلال العام الحالي فقط، بل قد يؤثر لفترة زمنية أطول.

## موانئ أبوظبي تطوّر محطة سفن سياحية في العقبة



أعلن رئيس سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس نايف بخيت عن توقيع «اتفاقية مبدئية» مع موانئ أبوظبي، لإنشاء محطة سفن سياحية متطورة في مرسى زايد بالعقبة، هي الأولى لموانئ أبوظبي في المملكة الأردنية الهاشمية والأولى خارج حدود دولة الإمارات العربية المتحدة. وأفاد بيان بأنه سيتم تطوير محطة السفن السياحية في ميناء العقبة، كبوابة رئيسية لاستقبال المسافرين على متن السفن السياحية التي ستؤم منطقة البحر الأحمر، لتصبح نقطة جذب لقاطني العقبة.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة موانئ أبوظبي الكابتن محمد جمعة الشامسي، إن التوقيع على الاتفاقية يشكل إنجازاً كبيراً لقطاع السياحة والرحلات البحرية المتنامي في الأردن، وهو الأول ضمن سلسلة مشروعات تطويرية نعتمز تنفيذها مستقبلاً.

بدوره، أكد الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة، حسين الصفدي: «كلنا ثقة بالتعاون مع مجموعة موانئ أبوظبي وبوابة المقطع، بقدرتنا على تحسين الأنظمة الرقمية مستخدمة لتقديم أفضل الخدمات ضمن أفضل المعايير الدولية لمستخدمي الموانئ في العقبة».

## شركات النقل البحري تحقق أرباحاً قياسية



سجلت شركات الشحن أرباحاً قياسية مع ارتفاع أسعار النقل. وذكرت لوتون أن الشركة الرائدة في القطاع وهي الشركة الدنماركية AP Moller-Maersk، حققت رقم أعمال بقيمة ٢٦,٧ مليار دولار خلال النصف الأول من السنة الجارية، بينما بلغت أرباحها ٩,١ مليارات دولار بارتفاع يصل على التوالي إلى ٤٤٪ و ١٨٣٪. وهذه الأرقام ليست استثناء في صناعة سفن النقل البحري، فالشركة الألمانية HapagLloyd، التي تعد من أقوى الشركات العالمية، حققت أرباحاً خلال الأشهر الستة الأخيرة تفوق ما حققته خلال السنوات العشر الأخيرة.

وخلال الشهور الأخيرة فاقم وباء «كورونا» اختلال التوزيع العالمي للحاويات ما عقد عمليات الشحن وأثر في سلاسل التوريد، فبعض الموانئ شهدت نقصاً كبيراً في حاويات الشحن، بينما شهدت أخرى اختناقات مرورية بسبب القيود، إذ أصبحت السفن تنتظر لفترة أكبر في طوابير طويلة من أجل تفريغ حمولتها.

في المقابل، استبعد المسؤول عن الشحن البحري في شركة «دي أتش آل» كارستن مايكلينس استقرار أسعار الشحن على المدى القصير قائلاً: «شهدنا عاماً مليئاً بالإضطرابات بسبب نقص الحاويات وازدحام الموانئ والنقص في سفن النقل، وهذا يعني أن الطلب على الشحن سيواصل تجاوز القدرات المتوافرة في الوقت الراهن».





DUBAI MARINE  
BEACH RESORT & SPA

## Your Tropical Getaway Right Here in Dubai

Find yourself unwinding here at our serene beach resort with luxurious rooms, splendid restaurants, exceptional fitness facilities, a private beach and pools surrounded by scenic gardens.

*Become a member and enjoy exclusive benefits*

Tel: +971 4 3461111 | [sales@dxbmarine.com](mailto:sales@dxbmarine.com) | [www.dxbmarine.com](http://www.dxbmarine.com)





## الوزير حمية يبحث مع وفد البنك الدولي في إعادة إعمار المرفأ والنقل العام...



SAROJ KUMAR JHA

مدير دائرة المشرق في البنك الدولي

الوزير علي حمية

وزير الأشغال العامة والنقل

بحث وزير الأشغال العامة والنقل علي حمية مع وفد من البنك الدولي برئاسة مدير دائرة المشرق في البنك SAROJ KUMAR SHA ٣ قضايا أساسية وهي: إعادة إعمار مرفأ بيروت واستراتيجية عمل الوزارة ومشروع الطرقات ومشروع بيروت الكبرى وشمال بيروت، واعتبر ان إعادة إعمار مرفأ بيروت هو أمر حيوي للدولة اللبنانية ويجب وضع دراسة مفصلة عن واقع حال المرفأ ونظامه الإداري الجديد باعتباره مرفقا استراتيجيا هاما، كونه واحدا من المرافق الأساسية لجذب الاستثمارات ولنمو الاقتصاد اللبناني. وأضاف «لذلك نريد وضع مخطط توجيهي للمرفأ الأربعة في لبنان لتكون متكاملة مع بعضها، لانه عندما نتكلم عن التنمية المستدامة، يجب ان نتكلم عن كل المناطق اللبنانية وذلك من اجل تحسين خدماتها لاستقطاب المستثمرين». ولفت حمية الى انه «يريد دراسة كاملة عن واقع مرفأ بيروت، تبين واقع الحال من أجل تحسين إيرادات خزينة الدولة والخدمات. وإضافة خدمات جديدة، عندما يكون لدينا رؤية حول كيفية تقسيم المشاريع لأنه من المستحيل وجود شريك استراتيجي واحد يستطيع العمل على هذه المشاريع، وبهذه الطريقة نستقطب مستثمرين أكثر ونشجع على المنافسة لتحسين الخدمات والإيرادات...»

### كومار جاه: البنك الدولي مستعد لدعم لبنان

بدوره، قال مدير دائرة المشرق في البنك الدولي كومار جاه بعد اللقاء الى ان «هذا اللقاء هو الاول مع الوزير حمية ولدينا شراكة مع وزارة الأشغال وركزنا على عدد القضايا التي يواجهها لبنان، وان مجموعة البنك الدولي مستعدة لدعم لبنان واعادة اعمار مرفأ بيروت والنقل العام ومشروع الطرقات، ونحن على استعداد لمساعدة الحكومة في مواجهة التحديات في هذا القطاع والمساعدة والعمل معا، ونود ان نكون شركاء في دعم هذه الجهود نظرا لاهمية هذه القطاعات، وعلينا وضع مخطط توجيهي ورؤية مستقبلية لهذه المشاريع...»

## CMA CGM تربط اليونان بمصر وتركيا اسبوعيا



رودولف سعاده

الرئيس التنفيذي لـ CMA CGM

أعلنت شركة CMA CGM الفرنسية انها دشنت خطها البحري المنتظم الذي يربط شمال اليونان بمصر وجنوب تركيا (GETES) GREECE EGYPT TURKEY EXPRESS بمعدل رحلة اسبوعيا.

وأوضحت CMA CGM ان الهدف من تشغيل هذا الخط البحري هو اعطاء الخيار الافضل للمستوردين والمصدرين لتعزيز تجارتهم من شمال ووسط اليونان الى مصر وجنوب تركيا، وتأمين شحن بضائعهم بصورة مباشرة وسريعة من جنوب تركيا واليونان التي تعتبر البوابة الى دول أوروبا الشرقية.

وقد انطلق هذا الخط بتقديم خدماته المنتظمة في مرفأ THESSALONIKI اليوناني مرورا بمرفأ دمياط والاسكندرية المصريين، وصولا الى مرفأ MERSIN التركي وبالعودة مباشرة الى مرفأ الانطلاق اليوناني THESSALONIKI. ويذكر ان CMA CGM تحتل المرتبة الثالثة في العالم بأسطول يضم ٥٤٥ سفينة تبلغ سعتها ٣,٧٠١ مليون حاوية نمطية.

## ٤,١ مليارات دولار إيرادات قناة السويس في الأشهر الثمانية الأولى

من العام ٢٠٢١



سفن تعبر قناة السويس

قال رئيس هيئة قناة السويس الفريق أسامة ربيع أن إيرادات قناة السويس سجلت زيادة في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي عما كانت عليه من القدرة نفسها في العام الماضي. فقد ارتفعت الى ٤,١٠٠ مليارات دولار مقابل ٣,٦٧٤ مليارات

دولار اي بنمو قدره ٤٢٦ مليون دولار ونسبته ١٢٪.

وأشار ربيع في الكلمة التي ألقاها خلال الإحتفال بافتتاح عدة مشاريع في منطقة السويس، الى ارتفاع أيضا في عدد السفن العابرة للقناة الى ١٣,٣ الف سفينة مقابل ١٢,٥ الف سفينة اي بزيادة ٦,٧٪، موضحا ان هذه النتائج الجيدة تعود الى عودة التحسن الى التجارة العالمية مع استمرار التعافي من فيروس «كورونا».

وتعتبر قناة السويس من أهم الممرات والمضائق البحرية في العالم، اذ هي أقصر طرق الشحن بين أوروبا وآسيا وتعد من المصادر الرئيسية للعملة الصعبة لمصر.

## ارتفاع حركة مرفأ جده الاسلامي الاجمالية في الأشهر الثمانية الأولى من العام ٢٠٢١

أظهرت الاحصاءات ان مرفأ جده الاسلامي السعودي حقق حركة اجمالية في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي اكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي فقد بلغ الوزن الاجمالي للبضائع التي تعامل معها ٤١,١٥٧ مليون طن مقابل ٤٠,١٣١ مليون طن أي بزيادة قدرها ٢,٦٦ مليون طن ونسبتها ٢٪. كما ارتفع مجموع الحاويات التي تداولها الى ٣,١٩٤ مليون حاوية نمطية مقابل ٣,٠٨٣ مليون حاوية، اي بنمو قدره ١١١ الف حاوية نمطية ونسبته ٤٪. وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة ارتفاعا ملموسا فبلغ مجموعها ١,٨٢٢ مليون حاوية نمطية مقابل ١,٥٢٣ مليون حاوية، اي بزيادة جيدة قدرها ٢٩٩ الف حاوية نمطية ونسبتها ٢٠٪. ويتميز ميناء جده الاسلامي بموقعه الجغرافي على ساحل البحر الاحمر، ويعتبر من أكثر طرق الملاحة البحرية إنشغالاً حيث يتم فيه مناولة أكثر من ٧٥٪ من البضائع الواردة الى السعودية.

## تعاون بحري مشترك في جنوب شرق آسيا



JEREMY NIXON

الرئيس التنفيذي لمجموعة ONE اليابانية

قررت كل من: شركة YANG MING التايوانية ومجموعة OCEAN NETWORK EXPRESS (ONE) اليابانية وشركة KOREAN MARINE TRANSPORT (KMTCC) الكورية الجنوبية وشركة SITC CONTAINER LINES CO (HONG KONG) (SITC) تقديم الخدمات البحرية المشتركة في جنوب شرق آسيا وذلك اعتباراً من مطلع شهر تشرين الثاني (نوفمبر) القادم. وعلنت شركة YANG MING ان الشركات الاربع اتفقت على ان تضع كل منها باخرة واحدة تتراوح سعتها ما بين ٢٥٠٠ و ٢٨٠٠ حاوية نمطية لتأمين هذه الخدمات المشتركة التي سميت بـ KOREA.CHINA.SOUTHEAST ASIA EXPRESS SERVICE (KCX) حيث ستؤمن ربط كل من مرافئ: SHEKOU .LAEM CHABANG.PASIR GUDANG.PORT KELANG.SINGAPORE.XIAMEN.SHANGHAI.BUSAN ومن ثم بالعودة مباشرة الى المرفأ الذي انطلقت منه BUSAN وبمعدل رحلة كل اسبوعين. وأضافت YANG MING ان خدمات (KCX) ستؤمن ربط وسط الصين بكل من سنغابور وماليزيا بوقت أقصر من جهة، وتعزيز شبكة النقل البحري التي تربط شمال شرق آسيا وبلدان رابطة جنوب شرقي آسيا من جهة أخرى. وتحتل مجموعة (ONE) اليابانية المرتبة السادسة بأسطول تبلغ سعته ١,٥٧٩ مليون حاوية نمطية، وشركة YANG MING التايوانية المرتبة التاسعة بأسطول سعته ٦٢٨ الف حاوية نمطية، وشركة (KMTCC) الكورية الجنوبية المرتبة الثالثة عشرة بأسطول سعته ١٦٨ الف حاوية نمطية وشركة (SITC) هونغ كونغ المرتبة السادسة عشرة بأسطول سعته ١٤٠ الف حاوية نمطية.



عمر حريري

رئيس هيئة الموانئ السعودية (موانئ)

## بشراكة إماراتية سعودية: تدشين أولى مراحل تطوير محطة الحاويات في مرفأ ميناء جدة الإسلامي

أعلنت هيئة الموانئ السعودية وموانئ دبي العالمية عن تدشين المرحلة الاولى من مشروع تطوير محطة الحاويات الجنوبية في ميناء جدة الإسلامي. ويعد تطوير محطة الحاويات الجنوبية جزءاً من عقد الاسناد التجاري الجديد الذي وقّعه هيئة الموانئ مع شركة موانئ دبي العالمية في كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٩ وبدأ التشغيل في نيسان (ابريل) ٢٠٢٠ بنظام البناء والتشغيل والنقل ولمدة ٣٠ عاما مما سيساهم في تحويل محافظة جدة الى مركز تجاري ولوجستي عالمي رئيسي، وفقا لوكالة الانباء السعودية. وتتضمن خطط تطوير محطة الحاويات الجنوبية تمديد طول الرصيف من ١٥٠٠ الى ٢١٥٠ متراً، وتعميق الغاطس الى ١٨ متراً، مما سيتمكن المحطة من خدمة ٥ سفن حاويات في وقت واحد (SIMULTANEOUSLY) والتعامل مع أكبر السفن العاملة اليوم وفي المستقبل والتي تبلغ حمولتها الى ٢٦ الف حاوية نمطية.

## No Time To Die فيلم جيمس بوند الجديد CMA CGM شريك رسمي لفيلم جيمس بوند



أتاحت مجموعة CMA CGM، الشريك الرسمي لفيلم جيمس بوند الخامس والعشرين No Time To Die، الفرصة للشركة المنتجة EON Productions بالدخول محطة حاويات كينجستون Kingston Container Terminal في جامايكا لتصوير بعض مشاهد الفيلم بإستخدام طائرة مائية، وستظهر سفينة CMA CGM FORT SAINT GEORGES التابعة للمجموعة ضمن أحداث الفيلم عندما يتم إنقاذ جيمس بوند من المحيط. والمعروف أن محطة Kingston South Quay التي تديرها CGM في جامايكا، هي مركز إستراتيجي للشحن العابر للمجموعة في منطقة البحر الكاريبي، وتقع عند مخرج قناة بنما ومفترق الطرق بين خطوط الشمال / الجنوب والشرق / الغرب.



وتم تجهيز سفينتي CMA CGM FORT SAINT GEORGES وCMA CGM FORT DE FRANCE وأكثراً من ألف حاوية أخرى للتصوير. وبالإضافة إلى ذلك، شارك في التصوير عدد كبير من فريق عمل المجموعة.

ولدعم هذه الشراكة الفريدة من نوعها، تم تشكيل فريق متخصص بقيادة تانيا سعادة زعني، المديرية التنفيذية لمجموعة CMA CGM، في المكتب الرئيسي في مرسيليا والمحطات التي تديرها CMA CGM في كينجستون ودونكيرك.

وإجتمعت فرق CMA CGM في البحر وعلى الشاطئ للعمل معاً من أجل دعم عملية الإنتاج وهم بانتظار الإصدار العالمي للفيلم بفارغ الصبر.

## الغرفة الدولية للملاحة في بيروت: التحسن متواصل بخدمة محطة الحاويات في مرفأ بيروت

ومصدرين ومخلصي بضائع ووسطاء نقل. كما استطاع فنيو شركة BCTC أيضاً من تمكين المزيد من الرافعات الجسرية التي تؤمن تشغيل سفن الحاويات من تفريغ و شحن حاويتين نمطيتين في رفعة واحدة TWIN LIFT فارتفع عددها الى ٥ رافعات جسرية، مما ساهم في الاسراع في عمليات تفريغ و شحن السفن والتعامل مع العدد الاكبر منها.



زياد كنعان

رئيس مجلس الإدارة المدير العام لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت

كما ساهمت هذه الاجراءات والتدابير في إيجاد حل لأزمة ازدحام السفن خارج الاحواض التي كانت تدفع شركات الملاحة العالمية للاعراب عن استيائها الشديد من تدهور خدمات المحطة، لان انتظار بواخراها أيام عدة لحلول دورها للرسو والتشغيل، يكلفها عشرات آلاف الدولارات يوميا. وبالفعل أصبحت محطة الحاويات تشهد من حين الى آخر استراحة، ان يكون رصيفها الرئيسي رقم ١٦ خالياً من اي سفينة عاملة عليه، بانتظار وصول السفن الى المرفأ. ويأمل قطاع النقل البحري اللبناني ان يصب حالياً اهتمام المسؤولين في المرفأ ومحطة الحاويات على تصليح جميع الرافعات الجسرية في القسم الغربي من الرصيف رقم ١٦ المحمي بمكسر الموج الاضافي "AUXILIARY BREAKWATER"، لتكون جاهزة للعمل والتعامل مع سفن الحاويات قبل حلول فصل الشتاء المقبل، حيث يؤدي سوء الاحوال الجوية والبحرية وارتفاع الامواج وازدياد سرعة الرياح، الى تعليق عمليات تشغيل البواخر على القسم الشرقي من الرصيف غير المحمي بمكسر الموج الاضافي، وأحيانا الى تعطيل العمل على الرصيف بكامله.



عمر عيتاني

الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت

أكدت الاجتماعات والاتصالات التي عقدتها وقامت بها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مع المسؤولين في مرفأ بيروت ومحطة الحاويات، لا سيما مع الرئيس المدير العام للتكليف عمر عيتاني والرئيس المدير العام لشركة "BCTC" المشغلة للمحطة زياد كنعان، ان الإجراءات والتدابير التي اتخذت للحد من تراجع خدمات واداء المحطة أعطت ثمارها وانعكست إيجاباً على أوضاع المحطة.

واضافت الغرفة: «إن قرار ادارة المرفأ باستيفاء قسم من الرسوم

المرفئية نقداً بالدولار الأميركي FRESH DOLLAR سمح لها بتسديد أتعاب خدمات شركة "BCTC" أيضاً نقداً بالدولار الأميركي، مما مكنها من تحويل الاموال الصعبة الى المورددين في الخارج لشراء قطع الغيار لتصليح معدات المحطة وتجهيزاتها، خصوصاً الرافعات الجسرية التي تؤمن تشغيل سفن الحاويات». وتابعت الغرفة «وبالفعل ارتفع عدد الرافعات الجسرية التي تم تصليحها الى ٨ رافعات، في حين كانت المحطة مهددة بالتوقف عن العمل عندما انخفض عدد الرافعات الصالحة للعمل الى ٣ فقط». وأشارت «وكان من المتوقع ان يرتفع عدد الرافعات الجسرية للعمل الى ١٠ رافعات خلال هذا الشهر (تشرين الاول)، ولكن لأسباب لوجستية تأخر وصول قطع الغيار المطلوبة، وبالتالي فمن المنتظر ان يرتفع عددها الى ١٠ رافعات خلال شهر تشرين الثاني المقبل».

من جهة ثانية، تمكنت شركة "BCTC" من تصليح المزيد من الرافعات العاملة في باحة المحطة "RTG" والمقطورات والاكليات، مما أدى الى تعجيل في تشغيل سفن الحاويات وتفعيل الخدمات التي تقدمها المحطة للمتعاملين معها من مستوردين

### ارتفاع إيرادات OOCL هونغ كونغ في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٢١

حققت شركة OOCL ORIENT OVERSEAS CONTAINER LINES (هونغ كونغ) المملوكة لمجموعة COSCO الصينية رقماً قياسياً بإيراداتها خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، فقد بلغ ١٠.٨ مليار دولار بزيادة ١٤.٤٪ عن الفترة ذاتها من العام الماضي، كما سجلت زيادة بمجموع الحاويات التي أمنت شحنها والذي بلغ ٥.٧٤ ملايين حاوية نمطية وبارتفاع ٩.٦٪. وتحتل مجموعة COSCO المالكة لـ OOCL المرتبة الرابعة في العالم بأسطول يضم ٥٤٥ حاوية تبلغ سعتها الاجمالية ٢,٩٥٣ مليون حاوية نمطية.

### اسرار بحرية

\*\*\*

● ارتفعت أجور شحن الحاوية من فئة ٤٠ قدم من المرفأء الصينية إلى الولايات المتحدة الأميركية في شهر ايلول (سبتمبر) الماضي، إلى أكثر من ٢٠ ألف دولار أميركي، في حين كانت لا تتجاوز الـ ١٥ ألف دولار في مطلع العام الحالي، أي بزيادة قياسية تخطت الـ ٣٠٪.

\*\*\*

● توقع الإتحاد الدولي للنقل الجوي "IATA" أن تصل خسائر قطاع الطيران العالمي إلى أكثر من ٢٠١ مليار دولار خلال السنوات الثلاث ٢٠٢٠ إلى ٢٠٢٢!

● إعادة تنشيط حركة المسافنة في مرفأ بيروت مرتبطة باستعادة محطة الحاويات عافيتها، عبر تصليح كافة رافعاتها وآلياتها ومعداتنا، لتأمين أفضل وأسرع الخدمات لسفن الحاويات التي تؤمنها.

\*\*\*

● هل تحظى المناقصة التي أعدت لاختيار الشركة لإدارة وتشغيل محطة الحاويات في مرفأ بيروت بموافقة مجلس الوزراء لإطلاقها، أو تؤجل إلى موعد لاحق كما كان يجري في الولايات السابقة؟

\*\*\*

● أكثر من ٧٥ سفينة كانت لا تزال تنتظر دورها لتفريغ حمولاتها في مرفأ لوس أنجلوس ولونغ بيتش في أيلول (سبتمبر) الماضي، ما أدى إلى تهديد سلسلة الإمدادات بالإنهيار وتجار التجزئة (RETAILERS) بالإفلاس!





# معلقين فيك



## انخفاض الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت لم يعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية

٨٧ باخرة، ٣٥١ الف طن، ٤٦٤٧٨ حاوية نمطية، ٢٩٤٥ سيارة و٧,٥ مليون دولار

**الحاويات المصدرة مملأ ببضائع لبنانية:** بلغت حاوية نمطية مقابل ٦٣٣٧ حاوية نمطية مقابل ٧٢١ حاوية، اي بتراجع قدره ٨٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ١٠٦٠٨ حاوية نمطية مقابل ١١٣٧٩ حاوية اي بتراجع قدره ٧٧١ حاوية نمطية ونسبته ٧٪.

**الحاويات المعاد تصديرها بحرا برسم المسافنة:** بلغت ٣٩٤٤ حاوية نمطية مقابل ٨٠٥٧ حاوية اي بانخفاض قدره ٤١١٣ حاوية نمطية ونسبته ٥١٪.

## تراجع حركة المسافنة في آب ٢٠٢١

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ٨٥٦٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٧٤٠ حاوية نمطية في تموز المنصرم بانخفاض قدره ٦١٧٢ حاوية ونسبته ٤٢٪.

## وارتفاع مجموع السيارات في آب ٢٠٢١

بينما ارتفع مجموع السيارات في مرفأ بيروت في آب الماضي الى ٢٩٤٥ سيارة مقابل ١٧٣٣ سيارة في تموز، اي بزيادة نسبتها ٧٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٩٤٥ سيارة في آب الماضي كالآتي:

**السيارات المستوردة:** بلغت ١٩٣٥ سيارة مقابل ١٥٤٦ سيارة، اي بارتفاع قدره ٣٨٩ سيارة ونسبته ٢٥٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحرا:** بلغت ١٠١٠ سيارة مقابل ١٨٧ سيارة، اي بزيادة كبيرة قدرها ٨٢٣ سيارة ونسبته ٤٤٠٪.

## تراجع الحركة لم ينسب على مجموع الواردات المرفئية

وأفادت الاحصاءات ان انخفاض الحركة الاجمالية في آب الماضي لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٧,٤٦٩ مليون دولار مقابل ٦,٥٢٣ مليون دولار، اي بارتفاع قدره ٩٤٦ الف دولار ونسبته ١٥٪.

## حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية في تموز وأب ٢٠٢١

الأبواب	آب ٢٠٢١	تموز ٢٠٢١	+/-
عدد البواخر	٨٧ باخرة	٨٩ باخرة	- باخرتان
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٣٥١ ألف طن	٣٥٦ ألف طن	- ٥ آلاف طن
بضائع مستوردة (طن)	٢٨٠ ألف طن	٢٨٠ ألف طن	-
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٧١ ألف طن	٧٦ ألف طن	- ٥ آلاف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٤٦٤٧٨ حاوية نمطية	٤٦٤٧٨ حاوية نمطية	- ٨,٥٩٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٤,٣٧٣ حاوية نمطية	٢٦,٩٥٩ حاوية نمطية	- ٢,٥٨٦ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٢٠,٨٨٩ حاوية نمطية	٢٦,٦٥١ حاوية نمطية	- ٥,٧٦٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	١,٢١٦ حاوية نمطية	١,٤٦٢ حاوية نمطية	- ٢٤٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٦,٩٠٣ حاوية نمطية	١٨,٦٣٣ حاوية نمطية	- ١,٧٣٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٢,٨٤٦ حاوية نمطية	١,٦٤٣ حاوية نمطية	+ ١,٢٠٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٤,٦٢٤ حاوية نمطية	٦,٦٨٣ حاوية نمطية	- ٢,٠٥٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مملأ ببضائع لبنانية	٦,٣٣٧ حاوية نمطية	٧,٢١٥ حاوية نمطية	- ٨٧٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٠,٦٠٨ حاوية نمطية	١١,٣٧٩ حاوية نمطية	- ٧٧١ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٣,٩٤٤ حاوية نمطية	٨,٠٥٧ حاوية نمطية	- ٤,١١٣ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٨,٥٦٨ حاوية نمطية	١٤,٧٤٠ حاوية نمطية	- ٦,١٧٢ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٢,٩٤٥ سيارة	١,٧٣٣ سيارة	+ ١,٢١٢ سيارة
سيارات مستوردة	١,٩٣٥ سيارة	١,٥٤٦ سيارة	+ ٣٨٩ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	١,٠١٠ سيارة	١٨٧ سيارة	+ ٨٢٣ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٧,٤٦٩ مليون دولار	٦,٥٢٣ مليون دولار	+ ٩٤٦ ألف دولار

سجل مرفأ بيروت حركة اجمالية في شهر آب (اغسطس) الماضي، ادنى مما كانت عليه في شهر تموز (يوليو) المنصرم باستثناء حركة السيارات التي حققت زيادة، كما اظهرت الاحصاءات ان تراجع الحركة الاجمالية لم يعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية التي سجلت زيادة. والمعلوم ان تفاقم الازمة الاقتصادية والمالية والمعيشية في البلاد أثر سلباً على نشاط قطاع النقل البحري اللبناني وعلى حركة مرفأ بيروت الذي يعتبر البوابة الرئيسية لتجارة لبنان مع العالم الخارجي.

## مقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في تموز وأب ٢٠٢١

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في شهري تموز وآب الماضيين من العام الحالي الارقام التالية:

**عدد البواخر:** بلغ ٨٧ باخرة مقابل ٨٩ باخرة في تموز، اي بانخفاض نسبته ٢٪.

**الوزن الاجمالي للبضائع:** بلغ ٣٥١ الف طن مقابل ٣٥٦ الف طن، اي بتراجع قدره ٥ آلاف طن ونسبته ١٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٣٥١ الف طن في آب الماضي كالآتي:

**البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ٢٨٠ الف طن مقابل الوزن ذاته للبضائع المستوردة في تموز المنصرم.

**البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٧١ الف طن مقابل ٧٦ الف طن، اي بتراجع قدره ٥ آلاف طن ونسبته ٧٪.

## وانخفاض مجموع الحاويات في آب ٢٠٢١

واظهرت الاحصاءات ان مرفأ بيروت سجل حركة حاويات اجمالية في آب الماضي ادنى مما كانت عليه في تموز المنصرم. فقد تداول ٤٦٤٧٨ حاوية نمطية مقابل ٥٠٠٧٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٨٥٩٤ حاوية نمطية ونسبته ١٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٦٤٧٨ حاوية نمطية على الشكل التالي:

**الحاويات المستوردة:** بلغ عددها ٢٤٣٧٣ حاوية نمطية مقابل ٢٦٥٩٥ حاوية في تموز المنصرم، اي بتراجع قدره ٢٥٨٦ حاوية نمطية ونسبته ١٠٪.

**الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٢٠٨٨٩ حاوية نمطية مقابل ٢٦٦٥١ حاوية، اي بانخفاض قدره ٥٧٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٢٪.

**الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن:** بلغت ١٢١٦ حاوية نمطية مقابل ١٤٦٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١٧٪.

## كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آب ٢٠٢١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في مرفأ بيروت خلال شهر آب الماضي والبالغة ٢٤٣٧٣ حاوية نمطية كالآتي:

**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ١٦٩٠٣ حاوية نمطية مقابل ١٨٦٣٣ حاوية في تموز، اي بانخفاض نسبته ٩٪.

**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغت ٢٨٤٦ حاوية نمطية مقابل ١٦٤٣ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٢٠٣ حاوية نمطية ونسبته ٧٣٪.

**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** بلغت ٤٢٦٤ حاوية نمطية مقابل ٦٦٨٣ حاوية اي بانخفاض قدره ٢٠٥٩ حاوية نمطية ونسبته ٣١٪.

## وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في آب ٢٠٢١؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في آب الماضي والبالغة ٢٠٨٨٩ حاوية نمطية كالآتي:

## ضبط أكبر شحنة هيروين في استراليا

قالت الشركة الاسترالية انها ضبطت اكبر شحنة هيروين تم اكتشافها في البلاد حتى الآن وتقدر قيمتها بنحو ١٤٠ مليون دولار استرالي (١٠٤ مليون دولار اميركي) وانها اعتقلت مواطناً ماليزياً بتهمة جلب هذه المخدرات. وأضافت الشرطة الاسترالية في بيان انه تم ضبط الشحنة التي تزن ٤٥٠ كيلوغراماً في حاوية شحن بحري من بلاط السيراميك ارسلت من ماليزيا الى شركة في مدينة MELBOURNE. ووجهت للرجل تهمة جلب ومحاولة حيازة كمية تجارية من عقار خاضع للرقابة على الحدود. وأوضحت الشرطة ان العقوبة القصوى هي السجن المؤبد.







# 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



## استمرار انخفاض حركة الحاويات في مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية

٧٩٠ باخرة، ٣,١١٩ مليون طن، ٤٢٣٩٢٤ حاوية نمطية، ١٦٠٧٤ سيارة و٦٤,٣ مليون دولار

**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ١٠٤٩٦٧ حاوية نمطية مقابل ٨٧٧٥٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٧٢١٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٠٪.

**الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغت ٤٧٣٤٤ حاوية نمطية مقابل ١١٥٣٠٣ حاوية أي بتراجع قدره ٦٧٩٥٩ حاوية نمطية ونسبته ٥٩٪.

## تراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت تراجعاً كبيراً في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي، فقد بلغ مجموعها ٩٤٧٦١ حاوية نمطية مقابل ٢٢٦٤٥٠ حاوية، أي بانخفاض كبير نسبته ٥٨٪.

## ارتفاع حركة السيارات في الأشهر الثمانية الأولى

وسجلت حركة السيارات في مرفأ بيروت خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي ارتفاعاً فبلغ مجموعها ١٦٠٧٤ سيارة مقابل ٨٤٢٢ سيارة في الفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ٧٦٤٢ حاوية نمطية ونسبتها ٩١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٦٠٧٤ سيارة كالآتي:

**السيارات المستوردة:** بلغت ١١٦٨٩ سيارة مقابل ٣٩٤١ سيارة، أي بزيادة قدرها ٧٧٤٨ سيارة ونسبتها ١٩٧٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** بلغت ٤٣٨٥ سيارة مقابل ٤٤٩١ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٠٦ سيارات ونسبته ٢٪.

## انخفاض مجموع الواردات المرفئية في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي

وأفادت الإحصاءات أخيراً أن ارتفاع الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي لم ينعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغ مجموعها ٦٤,٢٩٦ مليون دولار مقابل ٧٤,٠٧٧ مليون دولار للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع نسبته ٨٣٪.

## حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية في الأشهر الثمانية الأولى من ٢٠٢٠

الأبواب	الأشهر الأولى ٢٠٢١	الأشهر الأولى ٢٠٢٠	+/-
مجموع البواخر	٧٩٠ باوخر	٩٢٨ باخرة	-١٣٨ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٣,١١٩ مليون طن	٢,٨٩٦ مليون طن	+٢٢٣ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	٢,٥٩٩ مليون طن	٢,٤٥١ مليون طن	+١٤٨ الف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٥٢٠ ألف طن	٤٤٥ ألف طن	+٧٥ ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٤٢٣,٩٢٤ حاوية نمطية	٥٢٤,١٦٦ حاوية نمطية	-١٠٠,٢٤٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٠٧,٧٨٢ حاوية نمطية	٢٤٧,١٨٢ حاوية نمطية	-٣٩,٤٠٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٢٠٦,١٤٢ حاوية نمطية	٢٤٩,٩٨٠ حاوية نمطية	-٤٣,٨٣٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها على متن السفن	١٣,٧٣٠ حاوية نمطية	٢٧,٠١٤ حاوية نمطية	-١٣,٢٨٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٥٢,٦١٤ حاوية نمطية	١٢٨,٨٥٥ حاوية نمطية	+٢٣,٧٥٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٧,٧٥١ حاوية نمطية	٧,١٨٠ حاوية نمطية	+٥٧١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٤٧,٤١٧ حاوية نمطية	١١١,١٤٧ حاوية نمطية	-٦٣,٧٣٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مألئ ببضائع لبنانية	٥٠,١٠١ حاوية نمطية	٤٠,٩١٠ حاوية نمطية	+٩,١٩١ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٠٤,٩٦٧ حاوية نمطية	٨٧,٧٥٧ حاوية نمطية	+١٧,٢١٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٤٧,٣٤٤ حاوية نمطية	١١٥,٣٠٣ حاوية نمطية	-٦٧,٩٥٩ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٩٤,٧٦١ حاوية نمطية	٢٢٦,٤٥٠ حاوية نمطية	-١٣١,٦٨٩ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٦,٠٧٤ سيارة	٨,٤٣٢ سيارة	-٢,٣٥٨ سيارة
سيارات مستوردة	١١,٦٨٩ سيارة	٣,٩٤١ سيارة	+٧,٧٤٨ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٤,٣٨٥ سيارة	٤,٤٩١ سيارة	-١٠٦ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٦٤,٢٩٦ مليون دولار	٧٤,٠٧٧ مليون دولار	+٩,٧٨١ مليون دولار



المهندس مارون ابي عاد  
رئيس مصلحة الإحصاءات في مرفأ بيروت

أظهرت الإحصاءات أن حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي تراجعت بصورة كبيرة عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، كما بينت أن ارتفاع الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي من بضائع عامة وحاويات وسيارات لم ينسحب أيضاً على مجموع الواردات المرفئية التي سجلت تراجعاً. وبينت الإحصاءات أيضاً انخفاضاً كبيراً بحركة الحاويات برسم المسافنة.

## مقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الأشهر الثمانية الأولى

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي الوقائع التالية:

**مجموع البواخر:** بلغ ٧٩٠ باخرة مقابل ٩٢٨، أي بتراجع نسبته ٨٥٪.

**الوزن الإجمالي للبضائع:** بلغ ٣,١١٩ مليون طن مقابل ٢,٨٩٦ مليون طن أي بارتفاع قدره ٢٢٣ الف طن ونسبته ٨٪.

ويوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع البالغ ٣,١١٩ مليون طن كالآتي:

**البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغ وزنها ٢,٥٩٩ مليون طن مقابل ٢,٤٥١ مليون طن، أي بزيادة قدرها ١٤٨ الف طن ونسبتها ٦٪.

**البضائع البنائية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً:** بلغ وزنها ٥٢٠ الف طن مقابل ٤٤٥ الف طن، أي بارتفاع قدره ٧٥ الف طن ونسبته ١٧٪.

## تراجع مجموع الحاويات في الأشهر الثمانية الأولى من العام ٢٠٢١

وبينت حركة مرفأ بيروت أن مجموع الحاويات التي تداولها في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي بلغ ٤٢٣٩٢٤ حاوية نمطية مقابل ٥٢٤١٦٦ حاوية للفترة نفسها من العام الماضي، أي بتراجع ملموس نسبته ١٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٢٣٩٢٤ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٠٧٧٨٢ حاوية نمطية مقابل ٢٤٧١٨٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٩٤٠٠ حاوية نمطية ونسبته ١٦٪.

**الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً:** بلغت ٢٠٦١٤٢ حاوية نمطية مقابل ٢٤٩٩٧٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٩٪.

**الحاويات المعاد تصديرها على متن السفن:** بلغت ١٣٧٣٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧٠١٤ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٤٩٪.

## كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الثمانية الأولى؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي والبالغة ٢٠٧٧٨٢ حاوية نمطية كالآتي:

**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ١٥٢٦١٤ حاوية نمطية مقابل ١٢٨٨٥٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٨٪.

**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغت ٧٧٥١ حاوية نمطية مقابل ٧١٨٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٥٧١ حاوية نمطية ونسبتها ٨٪.

**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** بلغت ٤٧٤١٧ حاوية نمطية مقابل ١١١١٤٧ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٥٧٪.

## وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي والبالغة ٢٠٦١٤٢ حاوية نمطية كالآتي:

**الحاويات المصدرة مألئ ببضائع لبنانية:** بلغت ٥٠١٠١ حاوية نمطية مقابل ٤٦٩١٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣١٩١ حاوية نمطية ونسبتها ٧٪.

**FOLLOW US  
ON OUR  
PLATFORMS**

@BACONIGROUP



## تراجع حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية

**٦١ باخرة، ١٣٢ الف طن، ٣٠٦ سيارة، ٦٩١٨ حاوية نمطية، ١٣٢١ شاحنة و٢,٥ مليون دولار**

**بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٣٨٢٨٨ طنا مقابل ٥٣٦٦١ طنا، اي بانخفاض قدره ١٥٣٧٢ طنا ونسبته ٢٩٪.

**مجموع السيارات:** بلغ ٣٠٦ سيارة مقابل ١٧٦، اي بارتفاع نسبته ٧٤٪.

**مجموع الحاويات:** بلغ ٦٩١٨ حاوية نمطية مقابل ٧٤٦٦ حاوية اي بتراجع قدره ٥٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٩١٨ حاوية نمطية في آب من العام الحالي كالآتي:

**حاويات مستوردة:** بلغت ٣٩١٢ حاوية نمطية مقابل ٤٥٥٣ حاوية، اي بانخفاض قدره ٦٤١ حاوية نمطية ونسبته ١٤٪.

**حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٣٠٦ حاوية نمطية مقابل ٢٩١٣ حاوية، اي بارتفاع قدره ٩٣ حاوية نمطية ونسبته ٣٪.

**مجموع الشاحنات:** بلغ ١٣٢١ شاحنة مقابل ٦٤٤، اي بزيادة نسبتها ١٠٥٪ وتوزع هذا المجموع البالغ ١٣٢١ شاحنة في آب الماضي كالآتي:

**شاحنات واردة بحرا:** بلغت ٦٨٥ شاحنة مقابل ٣٤١ شاحنة اي بارتفاع قدره ٣٤٤ شاحنة ونسبته ١٠١٪.

**شاحنات صادرة بحرا:** بلغت ٦٣٦ شاحنة مقابل ٣٠٣، اي بزيادة نسبتها ١١٪.

## ارتفاع الواردات المرفئية في آب ٢٠٢١

واظهرت الاحصاءات ان تراجع حركة مرفأ طرابلس الاجمالية في آب ٢٠٢١ لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٢,٥٢٨ مليون دولار مقابل ١,٦١٠ مليون دولار في آب ٢٠٢٠، اي بزيادة نسبتها ٥٧٪.

## حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية في تموز وآب ٢٠٢١

الأبواب	آب ٢٠٢١	تموز ٢٠٢١	+/-
مجموع البواخر	٦١ باخرة	٥٨ باخرة	٣+ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	١٣٢,٤٢٧ طناً	٢٢٩,٣٩٨ طناً	-٩٦,٩٧١ طناً
بضائع مستوردة (طن)	٩٤,١٣٩ طناً	١٧٠,٦٥٩ طناً	-٧٦,٥٢٠ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا (طن)	٣٨,٢٨٨ طناً	٥٨,٧٣٩ طناً	-٢٠,٤٥١ طناً
مجموع السيارات	٣٠٦ سيارات	٦٤٠ سيارة	-٣٣٤ سيارة
مجموع الحاويات	٦,٩١٨ حاوية نمطية	١١,٠٩٨ حاوية نمطية	-٤,١٨٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣,٩١٢ حاوية نمطية	٥,٨٦٥ حاوية نمطية	-١,٩٥٣ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٣,٠٠٦ حاوية نمطية	٥,٢٣٣ حاوية نمطية	-٢,٢٢٧ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١,٣٢١ شاحنة	١,٣٢٠ شاحنة	+ شاحنة واحدة
شاحنات واردة بحراً	٦٨٥ شاحنة	٦٤٦ شاحنة	+٣٩ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	٦٣٦ شاحنة	٦٧٤ شاحنة	-٣٨ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (دولار اميركي)	٢,٥٢٨ مليون دولار	٢,٧٤٤ مليون دولار	-٢١٦ ألف دولار

## حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية في آب ٢٠٢١ و ٢٠٢٠

الأبواب	آب ٢٠٢١	آب ٢٠٢٠	+/-
مجموع البواخر	٦١ باخرة	٨٥ باخرة	-٢٤ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	١٣٢,٤٢٧ طناً	٢٥١,٤٠١ طناً	-١١٨,٩٧٤ طناً
بضائع مستوردة (طن)	٩٤,١٣٩ طناً	١٩٧,٧٤٠ طناً	-١٠٣,٦٠١ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا (طن)	٣٨,٢٨٨ طناً	٥٣,٦٦١ طناً	-١٥,٣٧٣ طناً
مجموع السيارات	٣٠٦ سيارات	١٧٦ سيارة	+١٣٠ سيارة
مجموع الحاويات	٦,٩١٨ حاوية نمطية	٧,٤٦٦ حاوية نمطية	-٥٤٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣,٩١٢ حاوية نمطية	٤,٥٥٣ حاوية نمطية	-٦٤١ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٣,٠٠٦ حاوية نمطية	٢,٩١٣ حاوية نمطية	+٩٣ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١,٣٢١ شاحنة	١,٣٢٠ شاحنة	+ شاحنة واحدة
شاحنات واردة بحراً	٦٨٥ شاحنة	٦٤٦ شاحنة	+٣٩ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	٦٣٦ شاحنة	٦٧٤ شاحنة	-٣٨ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (دولار اميركي)	٢,٥٢٨ مليون دولار	١,٦١٠ مليون دولار	+٩١٨ ألف دولار



د. احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

سجل مرفأ طرابلس حركة اجمالية في آب (اغسطس) الماضي أدنى مما كانت عليه في تموز (يوليو) المنصرم باستثناء حركة الشاحنات الواردة والصادرة بحرا. وقد انسحب هذا الانخفاض على مجموع الواردات المرفئية. وتجدر الإشارة مجددا الى ان مرفأ طرابلس حقق حركة حاويات في تموز الماضي هي الأكبر في شهر واحد، حيث بلغ مجموعها ١١٠٩٨ حاوية نمطية، نتيجة قيام بواخر عدة بتفريغ حمولاتها في مرفأ عاصمة الشمال بدلا من مرفأ بيروت، بسبب تراجع خدمات محطة الحاويات وانخفاض عدد الرافعات الجسرية الصالحة للعمل وانتظار البواخر أيام عدة خارج الاحواض لحلول دورها للرسو والعمل في المحطة.

## مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في تموز وآب ٢٠٢١

وافادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس في شهري تموز وآب من العام الحالي بالارقام التالية:

**عدد البواخر:** بلغ ٦١ باخرة مقابل ٥٨ في تموز، اي بزيادة نسبتها ٥٪.

**الوزن الاجمالي للبضائع:** بلغ ١٣٢,٤٢٧ طناً مقابل ٢٢٩,٣٩٨ طناً، اي بانخفاض قدره ٩٦,٩٧١ طناً ونسبته ٤٢٪.

وتوزع هذا الاجمالي للبضائع البالغ ١٣٢,٤٢٧ طناً على الشكل التالي:

**بضائع مستوردة:** بلغ وزنها ٩٤,١٣٩ طناً مقابل ١٧٠,٦٥٩ طناً، اي بتراجع قدره ٧٦,٥٢٠ طناً ونسبته ٤٥٪.

**بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا:** بلغ وزنها ٣٨,٢٨٨ طناً، بانخفاض نسبته ٣٥٪.

**مجموع السيارات:** بلغ ٣٠٦ سيارة مقابل ٦٤٠ سيارة، اي بتراجع نسبته ٥٢٪.

**مجموع الحاويات:** بلغ ٦,٩١٨ حاوية نمطية مقابل ١١,٠٩٨ حاوية اي بانخفاض كبير قدره ٤,١٨٠ حاوية نمطية ونسبته ٣٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦,٩١٨ حاوية نمطية على الشكل التالي:

**حاويات مستوردة:** بلغت ٣,٩١٢ حاوية نمطية مقابل ٥,٨٦٥ حاوية في تموز الماضي، اي بانخفاض قدره ١,٩٥٣ حاوية نمطية ونسبته ٣٣٪.

**حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٣,٠٠٦ حاوية نمطية مقابل ٥,٢٣٣ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢,٢٢٧ حاوية نمطية ونسبته ٤٣٪.

**مجموع الشاحنات:** بلغ ١,٣٢١ شاحنة مقابل ١,٣٢٠ شاحنة. وتوزع هذا المجموع البالغ ١,٣٢١ شاحنة في آب الماضي كالآتي:

**الشاحنات الواردة بحرا:** بلغت ٦٨٥ شاحنة مقابل ٦٤٦ شاحنة اي بزيادة قدرها ٣٩ شاحنة ونسبتها ٦٪.

**الشاحنات الصادرة بحرا:** بلغت ٦٣٦ شاحنة مقابل ٦٧٤ شاحنة، اي بانخفاض قدره ٣٨ شاحنة ونسبتها ٦٪.

## تراجع الحركة انعكس سلبا على مجموع الواردات المرفئية في آب ٢٠٢١

وادي تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس في آب الماضي الى انخفاض الواردات المرفئية التي بلغت ٢,٥٢٨ مليون دولار مقابل ٢,٧٤٤ مليون دولار في تموز المنصرم، اي بانخفاض قدره ٢١٦ الف دولار ونسبته ٨٪.

## حركة مرفأ طرابلس في آب ٢٠٢١ أدنى منها في آب ٢٠٢٠

من جهة ثانية، افادت المقارنة بأن حركة مرفأ طرابلس في آب ٢٠٢١ جاءت أدنى مما كانت عليه في شهر آب ٢٠٢٠ فقد بينت المقارنة الارقام التالية:

**عدد البواخر:** بلغ ٦١ باخرة مقابل ٨٥ باخرة في الشهر ذاته من العام الماضي، اي بتراجع قدره ٢٤ باخرة ونسبته ٢٨٪.

**الوزن الاجمالي للبضائع:** بلغ ١٣٢,٤٢٧ طناً مقابل ٢٥١,٤٠١ طناً، اي بانخفاض قدره ١١٨,٩٧٤ طناً ونسبته ٤٧٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع على الشكل التالي:

**بضائع مستوردة:** بلغت ٩٤,١٣٩ طناً مقابل ١٩٧,٧٤٠ طناً، اي بتراجع قدره ١٠٣,٦٠١ طناً ونسبته ٥٢٪.





**ARKAS Line PROVIDES WEEKLY CONTAINER SERVICES CONNECTING BEIRUT WITH:**

<b>Egypt</b>	Alexandria, Damietta, Port Said (East & West),
<b>Turkey</b>	Yarimca, Gemlik, Marport, Izmir, Mersin, Samsun and Iskenderun
<b>Spain</b>	Barcelona, Castellon, Valencia, Algeciras, Marine, Bilbao
<b>Greece</b>	Piraeus, Thessaloniki
<b>France</b>	Fos Sur Mer
<b>Portugal</b>	Setubal, Leixeos
<b>Tunisia</b>	Souse, Bizerte, Rades
<b>Algeria</b>	Alger, Oran, Annaba
<b>Morocco</b>	Casablanca , Tanger
<b>Libyan ports</b>	Misurata , Khoms, Tripoli
<b>Black Sea</b>	Odessa, Constanta, Varna, Burgas, Novorossiysk, Poti
<b>Ghana</b>	Tema
<b>Ivory Coast</b>	Abidjan
<b>Nigeria</b>	Tincan Island / Apapa
<b>Senegal</b>	Dakar
<b>Mauritania</b>	Nouakchott, Nouadhibou
<b>Benin &amp; Niger</b>	Cotonou
<b>Mali</b>	Burkina Faso

# الإعتماد اللبناني للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل

آلاف الليرات اللبنانية	
السنة الحالية 2020	السنة السابقة 2019
56,154,961	89,187,944
157,867,774,350	178,080,595,506
9,421,260,790	15,965,109,958
4,522,500,000	6,030,000,000
903,626,997	4,559,154,863
11,306,250	11,306,250
14,455,863,184	7,809,177,100
127,730,436,085	143,160,280,141
124,255,067,585	139,684,912,641
3,100,000,000	3,100,000,000
375,368,500	375,367,500
822,781,044	545,567,194
-	-
2,031,077,623	2,184,736,695
1,685,106,373	1,793,238,945
345,971,250	391,497,750
17,840,096,521	13,568,170,584
8,137,776,450	8,143,490,509
9,143,400,071	5,384,310,075
558,920,000	40,370,000
2,975,733,110	2,641,636,663
2,975,733,110	2,641,636,663
283,035,268	3,777,678,244
283,035,268	3,777,678,244
2,304,422,179	2,807,206,995
382,100,808	357,964,207
1,922,321,371	2,449,242,788
-	-
7,664,906,704	8,391,195,795
7,600,628,888	8,330,771,970
64,277,816	60,423,825
191,023,200,716	211,540,408,426

## الموجودات

### أصول غير مادية التوظيفات

أراضي وعقارات  
شركات تابعة و شقيقة  
قروض على البوالص  
قروض أخرى

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت  
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)  
صناديق إستثمار

إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين  
النقد وما شابهه

### الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من 3 أشهر)

الودائع لأجل (أكثر من 3 أشهر)  
حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة  
حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى

إيرادات مستحقة على التوظيفات

### التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار

توظيفات عقارية

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت  
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)  
صناديق إستثمار

نقد وتوظيفات مشابهة

### حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث

حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي

### حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث

حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط

### ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان

أقساط مستحقة على العمليات المباشرة

ذمم مدينة على وسطاء الضمان

حسابات شركات الضمان المدينة

### ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان

مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان

عمولات و بدلات من معيدي الضمان

ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان

### موجودات أخرى

أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار

الأصول الثابتة التشغيلية

أصول أخرى

### ذمم مدينة أخرى

ذمم المستخدمين

ضرائب ورسوم برسم الإسترداد

الذمم المدينة من الأطراف المقربة

حسابات مدينة أخرى

حسابات المساهمين

### حسابات التسوية

تكاليف نفقات البوالص موجلة

أقساط مكتسبة قيد الإصدار

أعباء مدفوعة مسبقاً

حسابات التسوية المختلفة

### إجمالي الموجودات

### أعضاء مجلس الإدارة

السيد أنيلي طريبيه

رئيس بنك الإعتماد اللبناني ش.م.ل.

الأستاذ سعيد ميرزا

عضو

السيد جاك جوخدریان

عضو

عضو

عضو

عضو

مفوض المراقبة الأساسي

د.ف.ك. فيدوسيار الشرق الأوسط



المطلوبات والرساميل الخاصة

آلاف الليرات اللبنانية	
السنة السابقة 2019	السنة الحالية 2020
94,875,604,301	77,152,897,224
10,005,000,000	10,005,000,000
10,005,000,000	10,005,000,000
3,335,000,000	3,335,000,000
66,774,266,142	81,007,979,241
14,761,338,159	(17,195,082,017)
-	-
-	-
-	-
58,181,426,519	57,020,873,994
55,738,828,683	54,523,440,840
1,065,220,354	1,351,262,884
1,306,233,856	1,073,464,155
71,143,626	72,706,115
-	-
-	-
39,305,476,637	42,766,156,961
32,499,872,091	30,851,533,124
6,029,065,949	10,145,796,711
225,801,650	224,331,837
192,262,937	288,006,838
204,575,000	1,056,833,060
153,899,010	199,655,391
692,360,624	686,239,531
1,171,530,181	1,896,924,859
2,735,220	14,482,776
2,735,220	14,482,776
10,707,048,987	4,921,885,182
2,581,438,249	2,417,608,016
-	-
-	-
4,022,787,708	4,146,132,173
1,134,647,419	1,700,269,063
2,888,140,289	2,445,863,110
-	-
-	-
211,540,408,426	191,023,200,716

الرساميل الخاصة
رأس المال المدفوع
رأس المال المكتتب
ينزل: رأس المال غير المدفوع
الإحتياطي القانوني
الإحتياطيات العامة
نتائج سابقة مدورة
نتيجة السنة الحالية
الإحتياطيات الأخرى
إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت
إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار
إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة
إحتياطيات أخرى
ديون غير ذات أولوية
ديون ثانوية
حسابات المساهمين
الإحتياطي الفني لفرع الحياة
الإحتياطي الحسابي
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
إحتياطي الحوادث تحت التسوية
إحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR
إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث
إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص
إحتياطيات فنية أخرى
الإحتياطي الفني لعقود الضمان المرتبطة بوحدات الإستثمار
إحتياطي حوادث تحت التسوية
الإحتياطي الحسابي
إحتياطيات فنية إضافية
الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
إحتياطي المطالبات تحت التسوية
إحتياطي المطالبات الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR
إحتياطي مصاريف إدارة المطالبات
إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص
إحتياطي العجز في الأقساط
إحتياطي المطالبات الواقعة والمصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف - IBNER
إحتياطيات فنية أخرى
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء
إبداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين
ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان
ذمم دائنة عن العمليات المباشرة
ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة
حسابات شركات التأمين الدائنة
ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين
عمولات إعادة التأمين غير المحققة
ديون
أموال مستدانة
ديون مصرفية
ديون أخرى
مطلوبات أخرى
ذمم المستخدمين
ضرائب ورسوم متوجبة
الذمم الدائنة للأطراف مقربة
ذمم دائنة أخرى
حسابات التسوية
الإيرادات غير المكتسبة
المصاريف المستحقة و غير المدفوعة
حسابات التسوية الأخرى
إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة



## تراجع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

## التبديلات مستمرة بالمراتب الامامية استيرادا وتصديرا

ALBERTO MUSSO  
TARROSJEREMY NIXON  
ONELUCIEN ARKAS  
ARKASROLF HABBEN JANSEN  
HAPAG LLOYDرودولف سعادة  
CMA CGMDIEGO APONTE  
MSC

– وانتقلت شركة الملاحة الالمانية HAPAG LLOYD من المرتبة الثامنة الى الخامسة بـ ٢٢٣ حاوية نمطية مقابل ١١١ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١٠١٪.  
– وجاءت المرتبة السادسة لصالح شركة الملاحة التايوانية EVERGREEN بـ ٢٢١ حاوية نمطية مقابل ٢٤٦ حاوية، اي بتراجع نسبته ٣٦٪.

## ٨٦٪ حصة شركات الملاحة الست الاولى استيرادا في آب ٢٠٢١

من جهة ثانية، بينت الاحصاءات ان حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الاولى استيرادا في آب بلغت ١٤٦٠١ حاوية نمطية اي ما نسبته ٨٦٪ من مجموع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي البالغة ١٦٩٠٣ حاوية نمطية، بينما كانت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الاولى ذاتها في تموز ١٥٧١٢ حاوية نمطية اي ما نسبته ٨٤٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي البالغة ١٨٦٣٣ حاوية، اي بتراجع نسبته ٧٪.

## ٩٢٪ حصة شركات الملاحة الست الاولى تصديرا في آب ٢٠٢١

في حين بلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الاولى تصديرا ٥٨٢٦ حاوية نمطية في آب اي ما نسبته ٩٢٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية البالغة ٦٣٣٧ حاوية نمطية، بينما كانت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الاولى نفسها في تموز ٦٥١٤ حاوية نمطية اي ما نسبته ٩٠٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية البالغة ٧٢١٥ حاوية نمطية، اي بانخفاض نسبته ١١٪. ■

## RANKS OF SHIPPING LINES BY IMPORTING CONTAINERS IN JULY&amp; AUGUST 2021

NAME OF SHIPPING LINES	AUGUST 2021	JULY 2021	+/-
01- MSC- SWITZERLAND	4,208	3,547	+661
02- MAERSK-DANISH	3,643	3,761	-118
03- CMA CGM-FRENCH	3,572	4,972	-1,400
04- HAPAG LLOYD-GERMANY	1,506	1,400	+106
05- COSCO - CHINESE	857	1,037	-180
06- ARKAS - TURKISH	815	995	-180
07- HAMBURG SUD-GERMANY	614	732	-118
08- ONE GROUP- JAPANESE	423	496	-73
09- EVER GREEN-TAIWANESE	339	760	-421
10- TARROS-ITALY	295	407	-112
11- TURKON- TURKISH	287	217	+70
12- MEDKON - TURKISH	241	74	+167
13- YANG MING- TAIWANESE	81	114	-33
14- MESSINA-ITALY	10	106	-96
15- DIVERSE SHIPPING LINES	12	15	-3
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	16,903	18,633	-1,730

## RANKS OF SHIPPING LINES BY EXPORTING CONTAINERS IIN JULY&amp; AUGUST 2021

NAME OF SHIPPING LINES	AUGUST 2021	JULY 2021	+/-
01- CMA CGM- FRENCH	3,454	4,271	-817
02- MAERSK- DANISH	1,144	804	+340
03- MSC-SWITZERLAND	557	333	+224
04- ONE GROUP- JAPANESE	227	243	-16
05- HAPAG LLOYD-GERMANY	223	111	+112
06- EVER GREEN- TAIWANESE	221	346	-125
07- COSCO - CHINESE	221	478	-257
08- ARKAS- TURKISH	122	282	-160
09- HAMBURG SUD-GERMANY	80	174	-94
10- TARROS-ITALY	54	133	-79
11- MESSINA-ITALY	18	-	+18
12- DIVERSE SHIPPING LINES	16	18	-2
13- SONADE LINE-LEBANESE	-	12	-12
13- YANG MING- TAIWANESE	-	10	-10
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	6,337	7,215	-878

بينت أحدث الاحصاءات ان حركة الحاويات المستوردة برسم المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في شهر آب (اغسطس) جاءت ادنى مما كانت عليه في تموز (يوليو). كما اظهرت أن المراتب الامامية شهدت تغييرات عدة بأسماء شركات الملاحة العالمية التي احتلتها استيرادا وتصديرا.

## تراجع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آب ٢٠٢١

فقد بلغ مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ١٦٩٠٣ حاوية نمطية في آب مقابل ١٨٦٣٣ حاوية في تموز، اي بانخفاض نسبته ٩٪.

## تبديلات في المراتب الامامية و MSC السويسرية تحتل الاولى استيرادا

واظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٦٩٠٣ حاوية نمطية ان تبديلات عدة شهدتها المراتب الامامية:

– فقد استطاعت شركة الملاحة السويسرية MSC من التقدم من المرتبة الثالثة لتحتل المرتبة الاولى باستيرادها ٤٢٠٨ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة الاخرى التي يضمها تحالف بحري ALLIANCE واحد، مقابل ٣٥٤٧ حاوية في تموز، اي بارتفاع نسبته ١٩٪.

– واحتفظت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK بالمرتبة الثانية بـ ٣٦٤٣ حاوية نمطية مقابل ٣٧٦١ حاوية، اي بتراجع نسبته ٣٪.

– بينما تراجعت مجموعة CMA CGM الفرنسية من المرتبة الاولى الى الثالثة بـ ٣٥٧٢ حاوية نمطية مقابل ٤٩٧٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٨٪.

– في حين احتفظت شركة الملاحة الالمانية HAPAG LLOYD بالمرتبة الرابعة بـ ١٥٠٦ حاوية نمطية مقابل ١٤٠٠ حاوية اي بزيادة نسبتها ٨٪.

– كما راوحت شركة الملاحة الصينية COSCO مكانها في المرتبة الخامسة بـ ٨٥٧ حاوية نمطية مقابل ١٠٢٧ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٧٪.

– وبقيت شركة الملاحة التركية ARKAS ايضا في المرتبة السادسة بـ ٨١٥ حاوية نمطية مقابل ٩٩٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٨٪.

## وانخفاض حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آب ٢٠٢١

وافادت الاحصاءات ايضا ان حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آب الماضي سجلت تراجعا، فبلغ مجموعها ٦٣٣٧ حاوية نمطية مقابل ٧٢١٥ حاوية في تموز المنصرم، اي بانخفاض قدره ٨٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

## تغييرات في بعض المراتب و CMA CGM الفرنسية تحتفظ بالاولى تصديرا

واظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آب الماضي والبالغة ٦٣٣٧ حاوية نمطية ان تغييرات عدة طرأت على المراتب الامامية.

– فشركة الملاحة الفرنسية CMA CGM ظلت متربعة على المرتبة الاولى بتصديرها ٣٤٥٤ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري ذاته، مقابل ٤٢٧١ حاوية في تموز، اي بتراجع نسبته ١٩٪.

– كما بقيت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK في المرتبة الثانية بشحنها ١١٤٤ حاوية نمطية مقابل ٨٠٤ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٤٢٪.

– بينما تقدمت شركة الملاحة السويسرية MSC من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٥٥٧ حاوية نمطية مقابل ٣٢٣ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٦٧٪.

– كما تقدمت مجموعة ONE اليابانية من المرتبة السابعة الى الرابعة بـ ٢٢٧ حاوية نمطية مقابل ٢٤٣ حاوية اي بتراجع نسبته ٧٪.



**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

## تراجع حركة الحاويات ومرفأ بيروت يتداول ٤٦٤٧٨ حاوية نمطية

## تبديلات في المراتب الامامية: MSC تحتل الاولى استيرادا وCMACGM تحتفظ بها تصديرا

– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت محتلة المرتبة الاولى بتصديرها ٣٧٥٨ حاوية نمطية مقابل ٤٢٤٢ حاوية في تموز، اي بانخفاض نسبته ١١٪.  
– كما بقيت وكالة MAERSK (لبنان) في المرتبة الثانية بشحنها ١٢٣٥ حاوية نمطية مقابل ٩٢٤ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣١١ حاوية نمطية ونسبته ٣٤٪.  
– بينما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٥٥٧ حاوية نمطية مقابل ٢٢٣ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٦٧٪.  
– في حين انتقلت TOURISM & SHIPPING SERVICES من المرتبة السابعة الى الرابعة بـ ٣١٢ حاوية نمطية مقابل ١٩٧ حاوية اي بارتفاع نسبته ٥٨٪.

– وجاءت المرتبة الخامسة لصالح وكالة SEANAUTICS بـ ٢١٤ حاوية نمطية مقابل ٤٠٧ حاوية، اي بتراجع قدره ١٩٣ حاوية نمطية ونسبته ٤٧٪.

## انخفاض حركة الحاويات برسم المسافنة في آب ٢٠٢١

وتراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة في آب الماضي الى ٨٥٦٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٧٤٠ حاوية في تموز، اي بانخفاض نسبته ٤٢٪.  
وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٥٦٨ حاوية نمطية في آب الماضي كالآتي:  
– ظلت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الاولى بتداولها ٨٤١٠ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ١١٣٩٧ حاوية في تموز، اي بتراجع نسبته ٢٦٪.  
– وبقيت وكالة MSC (لبنان) في المرتبة الثانية بـ ١٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٤١٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٢٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٨٩٪.  
– وبلغت حصة الوكالات البحرية الاخرى ٨ حاويات نمطية مقابل ١٩٣١ حاوية، اي بتراجع قدره ١٩٢٣ حاوية نمطية. ■

أظهرت الاحصاءات ان حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال شهر آب (اغسطس) الماضي، جاءت أدنى مما كانت عليه في شهر تموز (يوليو) المنصرم كما بينت ان المراتب الامامية شهدت تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها استيرادا وتصديرا.

## تراجع مجموع الحاويات في آب ٢٠٢١

فقد بلغ مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في آب الماضي ٤٦٤٧٨ حاوية نمطية مقابل ٥٥٠٧٢ حاوية في تموز، اي بانخفاض نسبته ١٦٪.  
وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٦٤٧٨ حاوية نمطية في آب الماضي كالآتي:  
**الحاويات المستوردة:** بلغت ٢٤٣٧٣ حاوية نمطية مقابل ٢٦٩٥٩ حاوية في تموز المنصرم، اي بتراجع قدره ٢٥٨٦ حاوية نمطية ونسبته ١٠٪.  
**الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:** بلغت ٢٠٨٨٩ حاوية نمطية مقابل ٢٦٦٥١ حاوية، اي بانخفاض قدره ٥٧٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٢٪.  
**الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن:** بلغت ١٢١٦ حاوية نمطية مقابل ١٤٦٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١٧٪.

## كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آب ٢٠٢١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٢٤٣٧٣ حاوية نمطية كالآتي:  
**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ١٦٩٠٣ حاوية نمطية مقابل ١٨٦٢٣ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٧٢٠ حاوية نمطية ونسبته ٩٪.  
**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغت ٢٨٤٦ حاوية نمطية مقابل ١٦٤٣ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٢٠٣ حاوية نمطية ونسبته ٧٢٪.  
**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** بلغت ٤٦٢٤ حاوية نمطية مقابل ٦٦٨٣ حاوية اي بتراجع قدره ٢٠٥٩ حاوية نمطية ونسبته ٣١٪.

## تبديلات في بعض المراتب الامامية وMSC تحتل الاولى استيرادا

من ناحية أخرى، أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٦٩٠٣ حاوية نمطية ان تبديلات طرأت على بعض المراتب الامامية والتي احتلتها الوكالات البحرية:  
– فوكالة MSC (لبنان) تقدمت من المرتبة الثالثة لتحل الاولى بتفريغها ٤٣٩٧ حاوية نمطية مقابل ٢٧٣٦ حاوية اي بزيادة نسبتها ١٨٪.  
– بينما تراجعت وكالة MERIT SHIPPING الى المرتبة الثانية باستيرادها ٤١٧٨ حاوية نمطية مقابل ٤٢٤ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٠٪.  
– في حين احتفظت وكالة MAERSK (لبنان) بالمرتبة الثالثة بـ ٣٩٨٤ حاوية نمطية مقابل ٣٩٨٥ حاوية، اي بانخفاض قدره حاوية نمطية واحدة.  
– كما راوحت TOURISM & SHIPPING SERVICES مكانها في المرتبة الرابعة بـ ١٦٢٧ حاوية نمطية مقابل ١٥٥٥ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٥٪.  
– وظلت وكالة نقلات الجزائري أيضا في المرتبة الخامسة بـ ٩٣٤ حاوية نمطية مقابل ١٤٩٣ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٧٪.

## وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في آب الماضي والبالغة ٢٠٨٨٩ حاوية نمطية كالآتي:  
**الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية:** بلغت ٦٣٣٧ حاوية نمطية مقابل ٧٢١٥ حاوية، اي بتراجع قدره ٨٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.  
**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ١٠٦٠٨ حاوية نمطية مقابل ١١٣٧٩ حاوية، اي بانخفاض قدره ٧٧١ حاوية نمطية ونسبته ٧٪.  
**الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغت ٣٩٤٤ حاوية نمطية مقابل ٨٠٥٧ حاوية، اي بتراجع قدره ٤١١٣ حاوية نمطية ونسبته ٥١٪.

## تغييرات في بعض المراتب الامامية وMERIT تحتفظ بالاولى تصديرا

وبينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آب الماضي والبالغة ٦٣٣٧ حاوية نمطية ان تغييرات حصلت في بعض المراتب الامامية.

## استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	AUGUST 2021	JULY 2021	+/- (TEU)
01- MSC (LEBANON)	4,397	3,736	+661
02- MERIT SHIPPING AGENCY	4,178	4,624	-446
03- MAERSK (LEBANON)	3,984	3,985	-1
04- TOURISM&SHIPPING SERVICES	1,627	1,555	+72
05- GEZAIRI TRANSPORT	934	1,493	-559
06- LOTUS SHIPPING	506	1,206	-700
07- EL-FIL SHIPPING	407	322	+85
08- SEANAUTICS SHIPPING	330	486	-156
09- SEALINE GROUP	293	1,090	-797
10- GHARIB SHIPPING TRANSPORT	241	74	+167
11- BSC TRANSPORT	6	-	+6
12- EDOUARD CORDAHI	-	56	-56
12- ABOU RJEILY SHIPPING	-	6	-6
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	16,903	18,633	-1,730
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	2,846	1,643	+1,203
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	3,259	5,576	-2,317
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIPMENT (TEU)	1,365	1,107	+258
TOTAL GENERAL IMPORT (TEU)	24,373	26,959	-2,586

## تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	AUGUST 2021	JULY 2021	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	3,758	4,242	-484
02- MAERSK (LEBANON)	1,235	924	+311
03- MSC (LEBANON)	557	333	+224
04- TOURISM&SHIPPING SERVICES	312	197	+115
05- SEANAUTICS SHIPPING	214	407	-193
06- GEZAIRI TRANSPORT	123	280	-157
07- LOTUS SHIPPING	79	86	-7
08- SEALINE GROUP	26	700	-674
09- EDOUARD CORDAHI	18	-	+18
10- EL-FIL SHIPPING	8	27	-19
11- ABOU RJEILY SHIPPING	4	-	+4
12- GHARIB SHIPPING TRANSPORT	3	-	+3
13- SONADE SHIPPING	-	12	-12
13- JOSEMAR SHIPPING	-	7	-7
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	6,337	7,215	-878
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	10,608	11,379	-771
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	2,933	6,452	-3,519
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIPMENT (TEU)	1,011	1,605	-594
TOTAL GENERAL EXPORT (TEU)	20,889	26,651	-5,762





# 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](mailto:sealine@dm.net.lb)

## سفارة الهند تحتفل باليوم العالمي للاعنف



سفير الهند د. سهيل أجازخان مع سفراء الأمم المتحدة، سريلانكا وبنغلاديش

بسطاء ومحبة وثقافة وحسن تنظيم وضيافة، احتفلت سفارة الهند في لبنان بالتعاون مع جمعية تطوير العلاقات اللبنانية الهندية ADLIR، باليوم العالمي للاعنف مساء الثلاثاء ٥ أكتوبر في باحة حديقة فيلا السفارة في بيروت قلب حي الحمراء. كل عام، يصادف اليوم العالمي للاعنف في ٢ أكتوبر وهو عيد ميلاد المهاتما غاندي بعد أن وافقت الجمعية العامة للأمم المتحدة بالإجماع على هذا الإحتفال في يونيو ٢٠٠٧ لنشر رسالة اللاعنف وثقافة السلام والتسامح والتفاهم في العالم.

كانت السفيرة جوانا ورونيكا المسنقة الخاصة للأمم المتحدة في لبنان المتحدث الرئيسية في هذا الحدث الذي افتتحه الدكتور سهيل أجاز خان سفير الهند في لبنان بكلمة قيّمة أشارت إلى تعاليم المهاتما غاندي عن الحقيقة واللاعنف مؤكداً على أهميتها المستمرة في عالم اليوم.

ومن المتحدثين الآخرين الذين قدمتهم على المنصة المسؤولة في سفارة الهند سمر زينات، الوزيرة السابقة منال عبد الصمد، نقيب محامي بيروت ملحم خلف، السيد هيثم صياد مستشار وممثل محافظ بيروت مروان عبود والسيدة مريم شومان ممثلة جمعية ADLIR.



سمر زينات، ناريمان يموت وعوني عبد الرحيم



## حفل تكريمي لمؤسسة «أفانس»



السفيرة د. سلوى غدار يونس تقلد أرليت حنين



مقدم الحضور

لمناسبة حصولها على جائزة «الإنجاز الاجتماعي» في سنة ٢٠٢١ وجائزة «السفيرة العالمية لداء الصرع» من المكتب الدولي لداء الصرع والرابطة الدولية لمكافحة داء الصرع، دعت مؤسسة ورئيسة مدرسة وجمعية «أفانس» AVANCE لداء الصرع وذوي الإحتياجات الخاصة أرليت حنين رسميين وأصدقاء لمشاركتها حفل التكريم من قبل INTERNATIONAL LEAGUE AGAINST EPILEPSY (ILAE) وINTERNATIONAL BUREAU FOR EPILEPSY (IBE). وأقيم الإحتفال التكريمي والعشاء الذي تلاه في فندق موفنبيك - الروشة بحضور السفيرة الأممية الدكتورة سلوى غدار يونس والدكتور فادي سنان ممثلاً وزير الصحة. جدير ذكره أن مدرسة «أفانس» هي الوحيدة في الشرق الأوسط التي تعنى بالأشخاص الذين يعانون من داء الصرع وهي حاصلة على ترخيص من وزارة التربية والتعليم العالي.

## غداء فني اجتماعي لنورما فرزلي

لأنها محبة وتؤمن بالصدقة وبنعمها، دعت نورما فرزلي مقربات إلى غداء مرح وأنيق أقامته كالعادة في مطعم «ستوب - شوب».

معرض نورما فرزلي الدائم في مركزها الفني في أنطلياس تصدّر أحاديث المدعوات حول مائدة سخية ازدانت بتشكيلة من الأطباق الإيطالية والشرقية.





FOREVER INSPIRED TO CREATE  
OPTIMAL SOLUTIONS TO OUR CLIENTS

*TO BE COUNTED ON SINCE 1997*

☎ 05 451 777

📘 [aliginsurance](#)

📷 [@aliginsurance](#)





## سلسلة مآدب نسائية



وقوفاً جيسي تحومي، صاحبة الدعوة دنيا عجرم، شفيقة جرمكلي وماري تريز دهان  
جلوساً من اليمين: أرليت حنين، كريستيان حداد، كوليت زعرب، ليلي غدار وصونيا هاشم



دنيا عجرم (إلى اليمين) مع باقة من الصديقات



صاحبة الدعوة دنيا تتوسط مي فارس، فيفيان تركيه، فيفيان كريكوس،  
حنان صادق، نايلة وطفه، صونيا أبي سعد، سعاد عازار، لور بيرتي  
ونيللي شدياق

«اشتقنا للفرح» بهذه الكلمات رحبت دنيا عجرم بصديقاتها في سلسلة من مآدب أقامتها في دارتها في القليعات - كسروان. باقات من السيدات لبّين الدعوات المتتالية في أجواء من الإنشراح والهواء المنعش بعيداً من شجون المدينة وجائحة «كورونا».

## النيبذ اللبناني في «إكسبو ٢٠٢٠ دبي»



جويس معوض

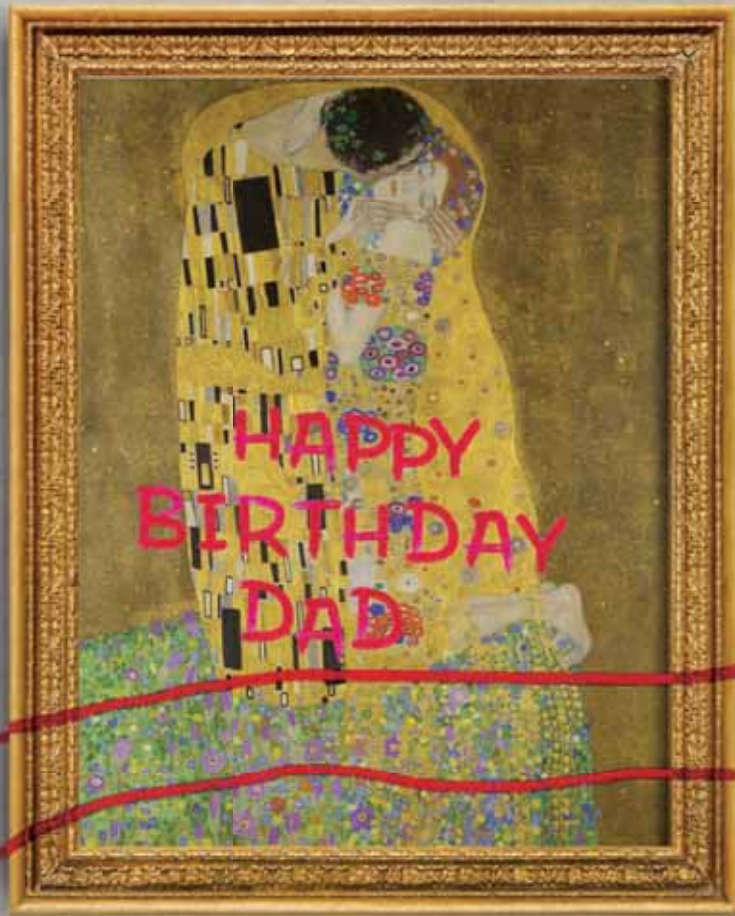
نجحت شركة LebaneseSignature.com في جمع أفضل المصانع المصنعة للنيبذ والمشروبات الكحولية اللبنانية الأخرى للمشاركة في «بار النيبذ» في الجناح اللبناني في المعرض الدولي «إكسبو ٢٠٢٠ دبي» الذي يقام برعاية دولة الإمارات العربية المتحدة لمدة ستة أشهر والذي انطلق في الأول من شهر تشرين الأول / أكتوبر ٢٠٢١. وتأتي هذه المشاركة في هذا الحدث العالمي بهدف التسويق للمنتجات اللبنانية وتصديرها والمساهمة في العجلة الاقتصادية في البلاد، فالنيبذ اللبناني مشهور بجودته وهو كمنجم للذهب للبنان. وقالت جويس معوض الشريك المؤسس للشركة: «إن مشاركة لبنان في «إكسبو ٢٠٢٠ دبي» يشكل شعلة أمل بعد ما مرّ به لبنان من أزمات ومتنفساً اقتصادياً. فمعارض إكسبو الدولية توفر منصة لاستعراض أهم الابتكارات التي رسمت ملامح العالم الذي نعرفه اليوم».

## لقاء جميل أمام البحر



وقوفاً: صاحبة الدعوة نايلة عازوري بين ليلي دحداح وايدي لمع  
وجلوساً: فادي خوري، رودا لحدود، جانيت عازار وليديا بستاني

لأنها مضيافة وتحب الحياة بالرغم من كل مصاعبها في لبنان، تكثف نايلة مراد عازوري دعواتها المتتالية إذ تجمع الى مائدتها باقات عديدة من صديقاتها ومقرباتها. ضمن سلسلتها الفرحة من المآدب أقامت نايلة غداء «سبور» في بيت العطلة الصيفية في الـ «اكوا ١» المطل على خليج المعاملتين. دردشات متنوعة بعيدة عن مشاكل البلد والناس، دارت بين السيدات اللواتي استقبلن بحفاوة نايلة المرتدية قبعة البحر ونظارات الشمس. جميل اللقاء!



You'd better be insured

+961 (0)5 927 777  
info@uca.com.lb





## «المصرية اللبنانية لرجال الأعمال» تكريم رؤساء بنوك وشركات تأمين



حسن غانم يستلم الجائزة

محمد عباس فايد يستلم الجائزة

محمد الأتربي يستلم الجائزة

فاتح بكداش يستلم الجائزة

كرّم مجلس إدارة الجمعية المصرية اللبنانية لرجال الأعمال عدد من رواد الأعمال ورؤساء البنوك والشركات الداعمة لقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر، وشركاء النجاح بالجمعية ومجتمع الأعمال. والمكرمون هم: **فاتح بكداش** رئيس مجلس إدارة شركتي أروب لتأمينات الحياة وأروب لتأمينات الممتلكات، **محمد الأتربي** رئيس مجلس إدارة بنك مصر، **محمد عباس فايد** الرئيس التنفيذي لبنك عوده مصر، **حسن غانم** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب بنك التعمير والإسكان. جاء ذلك خلال افتتاح ندوة الجمعية المصرية اللبنانية لرجال الأعمال، بعنوان: «ريادة الأعمال.. الصناعة.. الشباب.. ثلاثية مستقبل الجمهورية الجديدة»، بحضور سفير لبنان بالقاهرة **علي الحلبي**.

## رسالة السلام من الهند من جنوب لبنان



صورة تذكارية من الإحتفال

لنشر رسالة السلام واللاعنف، تم إطلاق الحملات والبالونات خلال الإحتفال الذي نظّمته الكتيبة الهندية في اليونيفيل بمناسبة اليوم العالمي للاعنف في حديقة المهاتما غاندي في إيل السقي جنوب لبنان. أشاد سفير الهند الدكتور **سهيل أجاز خان** بال مهماتما غاندي وقاد الإحتفال مع قائد ورئيس بعثة اليونيفيل اللواء **ستيفانو ديل كول** وقائد الكتيبة الهندية في اليونيفيل العقيد **مهرف سينغ غريوال**. وشارك في الإحتفال رئيس بلدية إيل السقي **سميح البقاعي** ومسؤولون وشخصيات محلية أخرى. وكانت التفاتة جميلة للسفير الهندي خان حيث قدم نسخاً من السيرة الذاتية للمهاتما غاندي للحضور.

## اميليو وماريا وفرحة العمر

إذا ليسا بعد اثنين بل جسد واحد فالذي جمعه الله لا يفرّقه انسان. كلمات معروفة ردها **اميليو صقر انطون** والعروس **ماريا جوزف سلوم** بعد تبادلها ال



العروسان اميليو وماريا



يقطعان قالب الحلوى

«نعم» أمام الله في كنيسة مار زخيا - عجلتون التي ازدانت بباقات الازهار والاصغان المضيئة. تقبل **اميليو وماريا** وعائلتهما التهاني خلال حفل عشاء أقيم بعد الاكليل في مطعم السمات في القليعات - مبروك!





# وجه عجلتك نحو الأمان

أمن سيارتك مع برامج تأمين المركبات  
من شركة التأمين الأردنية.





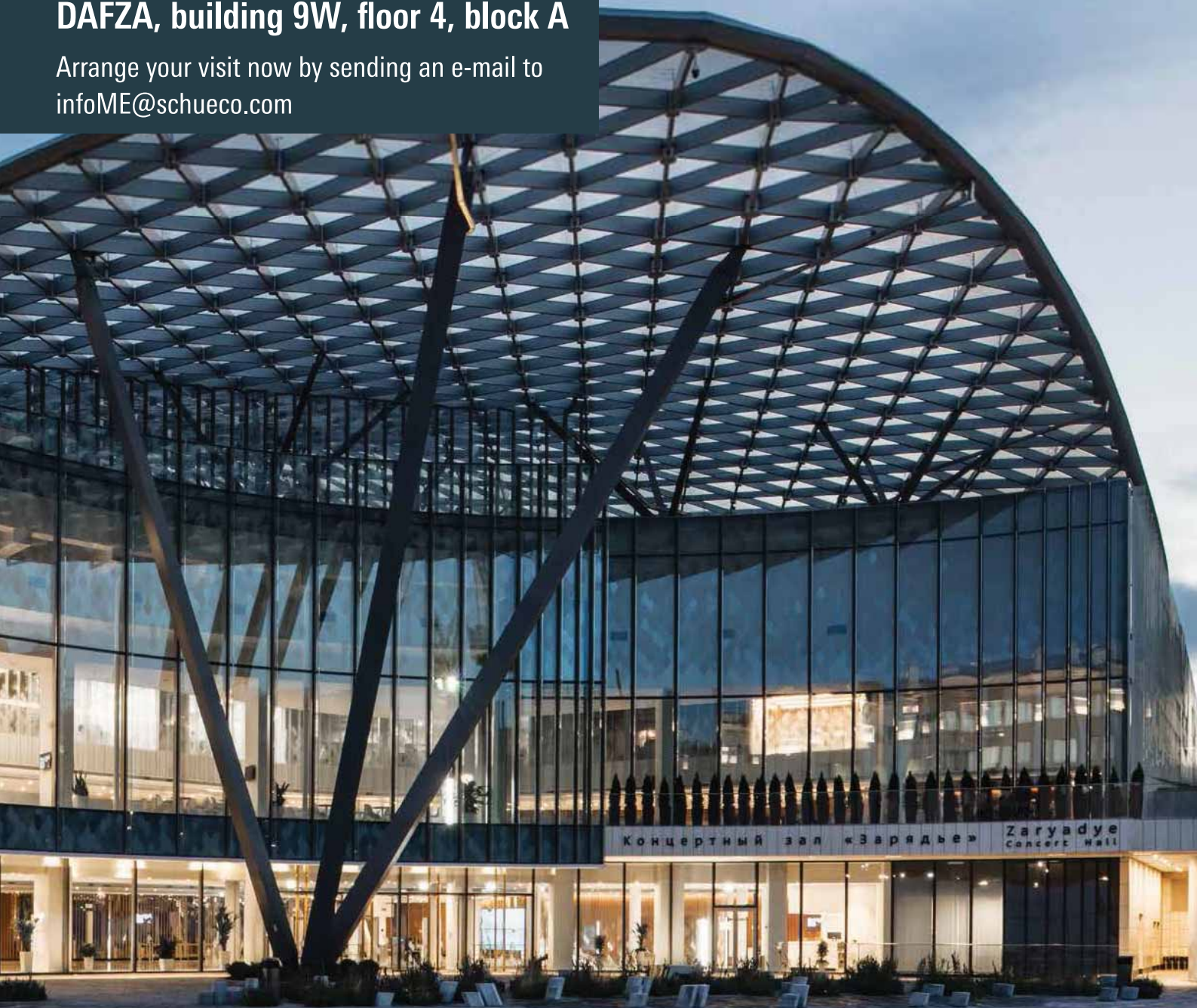
# G2S Grid-to-Shell

---

Parametric geometry made simple with  
Schüco G2S Grid-to-Shell System.

Find out more and visit our showroom in Dubai  
**DAFZA, building 9W, floor 4, block A**

Arrange your visit now by sending an e-mail to  
[infoME@schueco.com](mailto:infoME@schueco.com)







# SHARM RENDEZ-VOUS حضره أكثر من 800 مشارك بهدف تطوير صناعة التأمين



سامي شريف (الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين):  
الكويت للتأمين نحو الانتشار الخارجي







## رؤية واضحة و خبرات واسعة، لنمو إقليمي وآفاق واسعة.

نعمل في الشركة العمانية لإعادة التأمين على توفير طول مبتكرة لإعادة التأمين لمساعدة عملائنا نحو تحقيق النجاح. وتواجهها واسع النطاق في كل من الأسواق الإقليمية والدولية بما في ذلك آسيا والشرق الأوسط وإفريقيا وأوروبا الوسطى و أوروبا الشرقية ورابطة الدول المستقلة، نسعى في الشركة العمانية لإعادة التأمين لتلبية احتياجات عملائنا من منتجات إعادة التأمين و لدعمهم في تحقيق أهدافهم المستقبلية.

# العماني

إعادة تأمين تفوق التوقعات

حماية تفوق التوقعات من عُمان منذ عام ٢٠٠٩

## علاء الزهيري (رئيس الـ FAIR ورئيس الاتحاد المصري للتأمين والعضو المنتدب لـ gig- مصر): ملتقى شرم الشيخ علامة فارقة في سوق التأمين



يحرص على إبراز قدرة صناعة التأمين على مواجهة التحديات التي واجهت صناعة التأمين بسبب جائحة «كوفيد-19» والتغلب عليها والدروس المستفادة منها، ورؤية صناعة التأمين لحقبة ما بعد «كوفيد-19».

ويشدد علاء الزهيري رئيس الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين FAIR ورئيس الاتحاد المصري للتأمين وعضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة gig-مصر في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» على أن قطاع التأمين هو المرآة العاكسة لتغير أو ثبات النشاط الاقتصادي لأسباب من بينها أن هذه الصناعة تتولى دون غيرها ترويض كافة المخاطر التي تواجه البشر والحجر في أي اقتصاد على مستوى العالم.

وبرأي الزهيري فإن للجائحة وجهين سلبي وإيجابي لكن هناك آثار أكثر أهمية وشمولاً ومن بينها سرعة الانتقال إلى استخدام التكنولوجيا بشكل أسرع وعلى نطاق أوسع بكثير خصوصاً في ما يتعلق بالتسويق الإلكتروني والاصدار الإلكتروني، إضافة إلى التوسع في استخدام التطبيقات المرتبطة بتقديم خدمات للعملاء.

الحلول الرقمية التي كنا نطالب بضرورة الاستثمار بها منذ سنوات عدة.

ولكن يمكن القول أننا نسير بخطوات متقدمة في هذا الاتجاه وبدعم كبير من هيئة الرقابة التي ساهمت في تسريع وتيرة الاصدار الالكتروني للوثائق والتسويق الالكتروني بحيث ارتفع عدد الوثائق التي

تباع الكترونياً مقارنة بالفترة الماضية.

■ تكبدت شركات إعادة العالمية خسائر ضخمة نتيجة إنتشار الجائحة الأمر الذي دفعها إلى زيادة أسعارها عالمياً، هل لمستم أي زيادة في الأسعار في السوق المصرية؟

– تشهد بعض أنواع التأمين زيادة في الاسعار منها تأمين الطيران، التأمين ضد الكوارث الطبيعية والتأمين على النفط والطاقة. بالإضافة إلى وجود صعوبة في إتمام عمليات إعادة التأمين لبعض الأنواع منها التأمينات الخاصة بـ FINANCIAL LINES INSURANCE في حين أن الأنواع الأخرى لم تتأثر إلى حد كبير.

■ ما هي آخر مستجدات شركة جي أي جي، وكيف تقومون نتائجكم؟

– كان هناك تركيز كبير على تأمين المشروعات الاقتصادية العملاقة التي أعلنت عنها الحكومة، بالإضافة إلى التأمين المتناهي الصغر الأمر الذي ساهم في تسجيل أرقام إيجابية جداً وتحقيق معدلات نمو تتماشى مع الطفرة في الأرقام المحققة في سوق التأمين المصرية. ■

■ كيف تصفون إنطباعكم، وهل واجهتم عراقيل خلال التحضير لهذا المؤتمر؟

– بات مؤتمر شرم الشيخ للتأمين من المؤتمرات الجاذبة للعاملين في هذه الصناعة بالإضافة إلى أن انعقاده هذا العام مع مؤتمر الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين شكل قيمة مضافة. وبالتالي لم نكن نتوقع

هذا العدد من المشاركين الذي وصل إلى قرابة الألف ما شكّل مفاجئة بالنسبة إلينا. ويضاف إلى ذلك، نحن مسرورون من التقدير الذي نلمسه للجهود التي بذلها الاتحاد المصري لتنظيم هذه الفعالية واختيار المتحدثين بالإضافة إلى تنظيم الحضور ومواعيد العشاء والغداء. كما أنه توجد أصداء إيجابية هذا العام مما يجعل ملتقى شرم الشيخ علامة فارقة في سوق التأمين.

■ برأيكم إلى أي مدى تأقلمت شركات التأمين في السوق المصرية مع جائحة «كوفيد-19» وعملية التحول الرقمي؟

– بالنسبة للجائحة يتطلب هذا الأمر التعايش مع هذه الظاهرة لفترة من الوقت. كما أن شركات التأمين أصبحت على دراية بضرورة التعامل مع هذا الواقع باحترافية أكبر وبذل المزيد من الجهود والوقت وتحسين البنية التحتية الخاصة بالتكنولوجيا. في حين أن النقطة الإيجابية الوحيدة لهذه الجائحة هو التسريع في تطوير البنية التحتية وتبني

### الإتحاد قادر على مواجهة التحديات وخلق الفرص منها





## SHARM RENDEZ-VOUS حضره أكثر من ٨٠٠ مشارك بهدف تطوير صناعة التأمين توصيات بمراقبة الملاحة المالية للشركات وتقديم حلول مبتكرة واستخدام التكنولوجيا



مشهد عام



الجلسة الافتتاحية



انطلقت في شهر أيلول (سبتمبر)، فعاليات ملتقى شرم الشيخ الثالث للتأمين، الذي ينظمه الإتحاد المصري للتأمين والإتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين الـ٢٧، تحت عنوان «الإتجاهات الحديثة للتأمين وإعادة التأمين: فرص ما بعد كورونا»، بحضور أكثر من ١٠٠ مشارك بينهم وزراء وشخصيات تأمينية وإعلامية ونائب رئيس البريد المصري للشمول المالي خالد أمام والأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين شبيب أبو زيد. وناقش المؤتمر محاور عدة أبرزها دور الإستجابة الرقابية والتنظيمية في تعزيز أداء صناعة التأمين، واستراتيجيات الاستدامة والشمول المالي من منظور صناعة التأمين، ودور التقنيات التأمينية وآليات التحول الرقمي في صياغة مستقبل صناعة التأمين، والتميز في تطوير نماذج الأعمال التحديات والحلول.

### د. محمد معيط (وزير المالية):

#### قطاع التأمين يؤثر ويتأثر بسياسات الدولة وإنجازات المشروعات القومية

رأى الدكتور محمد معيط، وزير المالية، أن قطاع التأمين يؤثر ويتأثر بسياسات الدولة، وبما يتم إنجازه من مشروعات على المستوى القومي والتي تحتاج بدورها إلى تغطيات تأمينية. وأشار إلى أن مشروع حياة كريمة الذي أطلقه الرئيس عبد الفتاح السيسي سيتم من خلاله ضخ استثمارات ضخمة، حيث من المتوقع ضخ نحو ٥٠ مليار دولار في الفترة من ٣ إلى ٥ سنوات.

ووفق الوزير المعيط فإن هذا الأمر سيؤدي إلى توفير المزيد من فرص العمل وخفض معدلات

البطالة وتشغيل المصانع، ومن ثم دعم الإقتصاد المصري، وهو الأمر الذي يؤدي إلى زيادة معدلات النمو وخفض نسب التضخم. وأكد حرص الحكومة على مواصلة تنفيذ الإصلاحات لإرساء دعائم بيئة جاذبة للإستثمار والتوسع في الحزم التحفيزية لتعظيم دور القطاع الخاص في عملية التنمية.

### السفيرة نبيلة مكرم:

#### إصدار أول وثيقة تأمين اختيارية

#### للمصريين والمقيمين بالخارج

وتحدثت السفيرة نبيلة مكرم (وزير الدولة للهجرة) عن إصدار أول وثيقة تأمين اختيارية للمصريين العاملين والمقيمين بالخارج، وذلك وفقاً لمذكرة تفاهم بين الإتحاد المصري للتأمين، والهيئة العامة للرقابة المالية.



من اليمين: خالد عبد الصادق، رماح اسعد، عمرو الشيمي، محمود حنفي ومدحت صابر





اجتماع UIB و AFRICA RE



سامي شريف محاطا بفريق عمل الكويت للتأمين



من اليمين: احمد مرسي، احمد حسن درويش، ايمن قنديل، جاد معوض، احمد خليفة، عبير صالح، محمد مصطفى عبد الرسول وحامد مبروك



من اليمين: فاطمة الزين، د. شريف فتحي يوسف وسامي شريف

وأكد د. عمران أن الرقيب على صناعة التأمين في مصر أسرع بوضع خارطة طريق تمكنه من الصمود أمام الجائحة، وألزم شركات التأمين بسداد التعويضات والمطالبات المستحقة حال تحقق الخطر المغطى تأمينياً بوثائق التأمين في أسرع وقت ممكن، وعن طريق وسائل الدفع المتعددة لدى كل شركة وبما يساهم في تعزيز الثقة المتبادلة بين العملاء وشركات التأمين، كما بادر بتوجيه عملاء شركات التأمين باستخدام وسائل الدفع الإلكتروني المتاحة لشركات التأمين.

### د. محمد عمران (رئيس هيئة الرقابة):

قراراتنا زادت من متانة وقوة الشركات ورفعت الأقساط إلى ٤٦ مليار جنيه، وقال الدكتور محمد عمران، رئيس هيئة الرقابة المالية، إن صناعة التأمين العالمية واجهت تحدياً وجودياً جراء الحالة الوبائية لفيروس «كورونا» المستجد والمنتشرة على مستوى العالم، بعد أن اصطدمت تلك الصناعة بعقبة صعوبة تغطية الأوبئة في المستقبل كما كان معتاداً.



من اليمين: مصطفى صلاح، شريف عزيزي ومحمد عبد المولى



اجتماع EXOS و SWAN





محمد مجدي عمر مع فريق عمل LOCKTON وORIENT



احد اجتماعات NASCO



من اليمين: هدى مشيشة، الهام عبريش، عمر بابكر، د. صلاح الدين عبدالله وجمعة زكي داخل قاعة SCR



اجتماع APEX وAFRICA RE

وكان لتلك المبادرات والتدابير أثرها على نشاط التأمين والذي شهد نشاطاً جيداً خلال العام المالي ٢٠٢٠ عام بداية الجائحة والإغلاق الشامل، إذ ارتفعت إجمالي الأقساط لتصل إلى ٤٠,١ مليار جنيه في نهاية العام المالي ٢٠٢٠. وحققت شركات التأمين في ٢٠٢١ / ٦ / ٣٠ إجمالي أقساط بلغ ٤٥,٩ مليار جنيه بمعدل نمو قدره ١٤,٥٪ كما بلغ إجمالي التعويضات المسددة من قبل شركات التأمين مبلغ ٢٢,٤ مليار جنيه في ٢٠٢١ / ٦ / ٣٠ مقابل ١٨,٩ مليار جنيه في عام ٢٠٢٠.

وأضاف: كما حثت الرقابة المالية صناعة التأمين على تبني طرق مستحدثة للوصول للعملاء، رقمياً. وأوضح أن أهم ما يميّز قانون التأمين الجديد هو العمل على زيادة التأمين الإجباري، حيث يمثل حالياً التأمين على ١٠ ملايين مركبة، ويجري التأمين على ٢٣ مليون طالب في ما يتعلق بالتأمين التعليمي، بخلاف التأمين على جوازات السفر بحوالي ٣ ملايين، لتصل حجم الوثائق إلى مليار جنيه.



اجتماع HANNOVER RE وFENCHURCH FARIS



من اليمين: عبد الرحيم بله عبد القادر وطلال ابو بكر الشيخ



من اليمين: عادل السيد وعمار ابو زيد





من اليمين: محمد مظهر حماده وجوزف عازار



من اليمين: د. عبد الناصر حامد، هند سليمان، ومحمد عبد العظيم



من اليمين: منذر وهبه وخالد الحسن



اجتماعات شديدة ري و ORIENT TAKAFUL



اجتماع COMIN و HANNOVER RE

## مذكرة تفاهم بين المركز الاقليمي للتمويل المستدام والاتحاد المصري للتأمين



شهدت فعاليات الملتقى مراسم توقيع مذكرة تفاهم بين المركز الاقليمي للتمويل المستدام، التابع لهيئة الرقابة المالية والاتحاد المصري للتأمين لدعم سوق التأمين المصري ورفع كفاءته، والارتقاء بمستوى الثقافة التأمينية وخاصة في مجال التأمين المستدام. وقع الاتفاق سينيا حبوس المدير التنفيذي للمركز الاقليمي للتمويل المستدام والدكتور طارق سيف الامين العام للاتحاد المصري للتأمين.

وأشار إلى أن صناعة التأمين المصرية كان أدائها مختلفاً، حيث ارتفعت قيمة صافي أصول ٤١ شركة تأمين مصرية في عام ٢٠٢١ لتصل إلى ١٥٢,٨ مليار جنيه مقارنة مع ١٢٨,٦ مليار جنيه خلال عام ٢٠٢٠ وبنسبة زيادة قدرها ١٨,٨٪. كما قامت الرقابة المالية ولأول مرة في تاريخها الرقابي بإعداد وإجراء اختبار لقياس مدى تحمل - أو ما يعرف بال Stress Testing وحدات التأمين العاملة في السوق المصرية. وقد أظهرت نتائج تنفيذ الإختبار على شركات التأمين قوة ومثانة المركز المالي للشركات.



من اليمين: جاك بريص، د. احمد عبد العزيز، محمد عبد الجواد وانطوان زخور





اجتماع FENCHURCH FARIS مع ليبيا للتأمين والقافلة



اجتماع GEN RE و GLOBEMED



عبد الرحيم بله عبد القادر ومحمد الريماوي



من اليمين: يوسف فاسي فهري وخالد الحسن



اركان MEDGULF من اليمين: امين صبري، رزان ابو رضوان وانس ابو صباحا

وقام يوسف فاسي فهري في ختام كلمته بتسليم علاء الزهيري رئاسة الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين لمدة عامين ويأتي ذلك وفقاً لما يتضمنه النظام الأساسي للإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين، بأن تتولى الدولة المضيفة للمؤتمر العام الأفروآسيوي رئاسة الإتحاد لمدة عامين، لحين انعقاد الدورة الجديدة للمؤتمر.

**علاء الزهيري (رئيس FAIR):**

**نقاط قوة صناعة التأمين وقدرتها على تطوير وسائلها**

وبدوره، أكد علاء الزهيري أن الملتقى القى الضوء على نقاط القوة في صناعة التأمين وقدرتها على البقاء على الرغم من التحديات الكبيرة التي واجهتها، مؤكداً على إيمانه بقوة صناعة التأمين وقدرتها على تطوير وسائلها وتحقيق طفرة الفترة القادمة.

ونوه بتقديم الهيئة العامة للرقابة المالية الدعم الكامل لصناعة التأمين خلال الفترة الماضية وذلك عبر تبني استراتيجيات عمل مبتكرة، وتصميم منتجات جديدة، وإبرام العديد من الشراكات التي من شأنها تعزيز أداء صناعة التأمين، تجمع جمعية التأمين الإجباري على السيارات، وجمعية تأمين السفر، وخطط التأمين الصغيرة، والتحول الرقمي والعديد من حملات التوعية والمزيد في المستقبل القريب.

وفي الختام، شكر الشركات الراعية وعلى رأسهم شركة EGYPT POST.

**يوسف فاسي فهري (رئيس FAIR السابق):**

**التحول الرقمي ومواكبة التغيير**

وفي كلمته رأى يوسف فاسي فهري رئيس الإتحاد الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين أن وباء «كورونا» أثر على حياة البشر في كل أنحاء العالم، وأن صناعة التأمين تحركت لمعالجة تلك الآثار السلبية استجابة لاحتياجات عملائها وأن التحول الرقمي وسرعة تحرك صناعة التأمين لمواكبة التغيير الذي طرأ على الصناعة نتيجة لهذه الأزمة هما المحورين الرئيسيين لنجاح صناعة التأمين في التغلب على الآثار السلبية لها.



اركان ALA و C&G ، OMAN RE





من اليسار: فاتح بكداش، مدحت صابر، علي السيسي، فاتن دوغلاس ووائل شكري



من اليمين: محمد فيرا، داني ضاهر، جورج بيطار، كارين شرفان، انور الشنطي ومحمد العيلة

## ٦ توصيات لتطوير صناعة التأمين

بصناعة التأمين تبني استراتيجيات التأمين المستدام والذي من أهدافه تقديم حلول مبتكرة لتطوير أداء الصناعة، بجانب ضرورة تبني استخدام البرامج التكنولوجية الحديثة وتطبيقات الهاتف المحمول المرتبطة بالتأمين.

وأكدوا على ضرورة محاولة تبني نماذج أعمال جديدة ومتطورة والتي تلبي احتياجات العملاء المختلفة، مع إمكانية الدمج لصناعة التأمين وتحقيق التواصل بعد أزمة «كورونا» من خلال تبني استراتيجيات التحول الرقمي وتطوير بيئة العمل.

أصدر الملتقى ٦ توصيات رئيسية يهدف من خلالها تطوير صناعة التأمين المحلية والإقليمية.

وتضمنت تلك التوصيات مراقبة الملاءة المالية لشركات التأمين واستقرارها للتأكد من استعدادها لمجابهة أية ظروف طارئة مثل «كوفيد-١٩»، في ظل استمرار التعاون بين اتحادات التأمين والهيئات الرقابية من أجل استمرار دعم وتطوير صناعة التأمين على المستوى الإقليمي.

كما أوصى المؤتمر بأن يتعين على جميع الأطراف المعنية

## الفائزون بمسابقة عزة عارفين للبحوث

أعلنت اللجنة المنظمة للملتقى أسماء الفائزين في مسابقة عزة عارفين للبحوث حيث فاز بالجائزة الاولى وقدرها ٢٥٠٠ دولار ياسمين القاضي (الاتحاد العام العربي للتأمين) وفاز بالجائزة الثانية وقدرها ٢٠٠٠ دولار هاني الكردي (شركة - APEX الاردن) والجائزة الثالثة كانت من نصيب ايريني ايمن من جامعة القاهرة.



هاني الكردي يستلم الجائزة من علاء الزهيري وسعيد جابر



من اليمين: طارق مرعي واحمد عوض الله عبد العال



من اليمين: محمد الدشيش ومصطفى صلاح



ماريو نحاس (MNC RE) مع اركان ACTIVE RE رنانصر و LUIS ANTONIO IBANEZ





اجتماعات CONTINENTAL REINSURANCE



اجتماع ACTIVE RE و PREMIUM

## جلسات العمل

**الجلسة الثانية:** دور الاستجابة الرقابية والتنظيمية في تعزيز أداء صناعة التأمين



دارت المناقشة في الجلسة حول أثر «كوفيد-19»، والتدابير التي تم تنفيذها للحد من تأثيره بشكل كبير على قطاع التأمين وإعادة التأمين وكذلك الإجراءات التي اتخذتها الهيئات الرقابية لمكافحة آثار فيروس «كورونا» على أسواق التأمين وإعادة التأمين والتي مكنت قطاع التأمين من لعب دور حيوي في التعامل مع الظروف الحالية. وتمت إدارة الجلسة برئاسة: **علاء الزهيري** وتحدث فيها: **حافظ الغربي** (رئيس الهيئة العامة للتأمين، تونس)، **أحمد المعمرى** (نائب الرئيس لقطاع التأمين (الهيئة العامة لسوق المال، سلطنة عمان) و **د. ماريان قلدس** (المركز المصري للتحكيم).

**الجلسة الأولى:** كلمة ضيف الشرف



ضيف الشرف لملتقى هذا العام هو **د. زاهي حواس** - وزير الدولة السابق لشؤون الآثار والذي قام بمشاركة الحضور بمحاضرة متمعة ومشوقة عن الإكتشافات الأثرية الأخيرة منها الإكتشافات الأثرية الجديدة في منطقة سقارة بجوار هرم الملك تتي وتحدث عن المدينة الذهبية المفقودة بالأقصر ما أضفى لمسة تشاركية على فعاليات المؤتمر.

**الجلسة الثالثة:** إستراتيجيات الإستدامة والشمول المالي

تناولت الجلسة موضوع أجندة الاستدامة ودورها الحيوي في عملية صنع القرار الاستراتيجي وكذلك التأثير المحتمل للإستدامة ومخاطرها وزيادة الوعي البشري حول فرص الإستدامة وكيفية زيادة وعي سوق التأمين بمخاطر الإستدامة. وتناولت الجلسة أيضاً موضوع تجربة التعاون بين قطاع التأمين وهيئات البريد لتحقيق الشمول المالي وما تتضمنه من تحديات وفرص واستعراض لتجارب عالمية في هذا المجال.

ترأست الجلسة **سيينا حبوس** (الهيئة العامة للرقابة المالية).

**المتحدثون:**

وتحدث فيها **سوفيك بانيرجيا** SOUVIK BANERJEA (العضو المنتدب لشركة كوتيننتال ري CONTINENTAL RE)، **هيثم طاهر** (العضو المنتدب لشركة متلايف، مصر)، **زيبا عسكر** (معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية) و **د. طارق سيف** (الأمين العام للإتحاد المصري للتأمين).







اجتماع ليبيا للتأمين و C&G



من اليمين: جاك بريص، محمد حسن فرغلي وانطوان زخور



من اليمين: مصطفى صلاح وزياد جريديني



FROM RIGHT: LUIS ANTONIO IBANEZ & RANA NASR



كارلا نجيم مع فريق عمل EGYPT POST



من اليمين: سليمان الشعباني، طارق الخواجه واحمد نصرالله



م. مصطفى مدحت يتسلم درع تقديري من د. طارق سيف

### الجلسة الرابعة: دور التقنيات التأمينية وآليات التحول الرقمي في صياغة مستقبل صناعة التأمين

ناقشت الجلسة الدور الذي تلعبه التكنولوجيا وتزايد أهميته في كل مرحلة من مراحل سلسلة قيمة التأمين حيث بدأ العديد من شركات التأمين في بناء وتطبيق أنظمة بيئية وحلول إنترنت الأشياء (IoT) والبيانات الضخمة أو تطبيقات الهاتف المحمول.

إلى جانب ذلك، كانت السرعة التي أثر بها «كوفيد-19» على العديد من الشركات في جميع أنحاء العالم غير مسبوقة لا سيما شركات التأمين، فهي تواجه عدداً من المشكلات في أعقاب تفشي فيروس «كورونا»، ففي مثل هذه الظروف الصعبة، تحتاج شركات التأمين إلى زيادة الكفاءة وخفض التكاليف باستخدام التكنولوجيا وإنشاء منتجات وخدمات جديدة مصممة خصيصاً لتناسب التوقعات المتغيرة للعملاء الرقميين.

ترأس الجلسة: زكي جمعة (رئيس مكتب القاهرة الإقليمي في شركة SCR)، تحدث فيها: لورانس سميث (المدير الإقليمي لمعهد التأمين القانوني - أفريقيا)، م. مصطفى مدحت (رئيس مجلس إدارة شركة IT Fusion)، أندرياس روب (GIZ / PAFSME) وبروس سعد (الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة كويست للتأمين).



ROM LEFT: TATIANA BELOVA & MIKHAIL GRISHIN



احد اجتماعات CHEDID RE مع مصر للتأمين



من اليمين: فاتح بكداش وحسن ناصر





اجتماع KAY و AJIG



اجتماع EXOS و OMAN RE



**الجلسة الخامسة:** التميز في تطوير نماذج الأعمال: التحديات والحلول نموذج العمل هو الطريقة التي تنشئ الشركات بها القيمة وتقديمها وتكتسبها. ومن ثم، هذا هو منطق الأعمال وهو دائماً نتيجة لسلسلة من الأفكار والقرارات الإستراتيجية. وبالتالي، فإن ابتكار نموذج الأعمال يلعب دوراً رئيسياً في نجاح الشركات الحالي والمستقبلي. لهذا السبب يعتقد العديد من المديرين أنه لتحقيق مزايا تنافسية، يعد ابتكار نموذج العمل من أهم أنواع الإبتكارات.

**رئيس الجلسة:**

**مؤمن مختار** (رئيس مجلس الإدارة السابق لشركة مصر للتأمين).

**المحدثون:**

**مدحت صابر** (عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة أروب لتأمين الممتلكات والمسؤوليات، مصر)، **أحمد نعيمة** (معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية)، **د. وليد عوف** (العضو المنتدب لشركة ميدمارك)، **مارك بوكر** (المدير الإقليمي لشركة SCOR)، **سلفاتور أورلاندو** (المدير الإقليمي لشركة Partner Re) و **د. جمال شحاتة** (عميد كلية التجارة جامعة القاهرة).



محمد عبد المولى مع عادل فطوري



اجتماع AJIG و MERCU RE



محمود حنفي مع اركان ليبانو سويس تكافل



احد اجتماعات FENCHURCH FARIS





من اليمين: صفيا صفار، أنور الشنطي وحسن ناصر



احمد عوض الله عبد العال ودعاء شريف



من اليسار: ماريو نحاس، صفيا صفار وغسان جبور



### الجلسة السادسة: قدرة صناعة التأمين على مواكبة المتغيرات

الحديثة

أحدث فيروس «كورونا» تحولات هائلة في السلوك البشري وحفز إعادة توجيه الأعمال من البداية إلى النهاية. ما انعكس وأثر بشكل كبير ودائم على مشاركة العملاء. من هذا المنظور، نستكشف كيف دفع «كوفيد-19» الشركات الى تشكيل معيار جديد لمشاركة العملاء.

ترأس الجلسة: شكيب أبوزيد (أمين عام الإتحاد العام العربي للتأمين) وتحدث فيها عمر جودة (العضو المنتدب لشركة مصر للتأمين)، محمد قطب (العضو المنتدب لقسم الإتفاقيات (UIB)، جمال صقر (المدير الإقليمي للشركة الإفريقية لإعادة التأمين)، أحمد خليفة (العضو المنتدب لشركة ثروة للتأمين) ود. مازن أبو شقرا (المدير الإقليمي لشركة GEN RE).

### مؤتمر الـ FAIR للعام ٢٠٢٣ في الإمارات

قرّر الإتحاد الأفروآسيوي للتأمين FAIR عقد مؤتمره القادم في العام ٢٠٢٣ في الإمارات.



عاطف الزبيق يتابع في الصف الامامي



اجتماع EXOS والبركة السودان



اجتماع GLOBEMED وثروة لايف





احد اجتماعات WAICA RE



شربل بو فرح وسابين سلوم خلال اجتماعات PLATINUM

### سلفاتور أورنلادو (بارتنري):

الشركات الناجحة هي التي تطرح منتجات وتستثمر في التحول الرقمي قال سلفاتور أورنلادو مدير في شركة «بارتنري» Partner Re، إن هناك ٧ نماذج في قطاع التأمين يتم العمل عليها خلال الفترة الراهنة، مشيراً إلى أن أغلب الشركات حول العالم مبنية على المعلومات التكنولوجية والتعاون الخارجي مع الشركات الأخرى لتمكنها من التنافس.

وأكد أورنلادو، خلال الجلسة المعنونة بـ«التميز في تطوير الأعمال – التحديات والحلول» أن شركات التأمين التي تنجح حالياً لديها قدرة على طرح منتجات، خاصة وجديدة للعملاء، موضحاً أن تلك الشركات تستثمر بشكل مستمر في التحول الرقمي.

وأشار إلى أنه يجب أن نفهم بأن دور رأس المال مهم جداً لأنه المركز الرئيسي لطرح عدة منتجات جديدة تعمل بالتكنولوجيا.

### شكيب أبوزيد:

٦٪ حصة أفريقيا والشرق الأوسط من أقساط التأمين العالمية خلال ٢٠٢٠ كشف شكيب أبوزيد، الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين، عن استحواذ منطقتي أفريقيا والشرق الأوسط على نحو ٦٪ من إجمالي أقساط الصناعة العالمية خلال العام الماضي، بواقع ٣٪ لكل منهما.

وأوضح أبوزيد، أن نشاط تأمينات الحياة بالشرق الأوسط يستحوذ على ٦٩٪ من حجم هذا النشاط عالمياً خلال عام ٢٠٢٠، بينما تبلغ حصة نشاط تأمينات الممتلكات بالمنطقة نحو ٦٪ من هذا النشاط.

وأشار إلى أن حصة نشاط تأمينات الحياة في أفريقيا بلغت ٣٪ من حجم أقساط هذا النشاط خلال العام الماضي، كما بلغت حصة أقساط نشاط تأمينات الممتلكات بالقارة نحو ٣٪ من حجم النشاط خلال ٢٠٢٠.

وأكد أبوزيد أن صناعة التأمين العالمية شهدت تطورات وتغيرات جذرية خلال فترة جائحة «كورونا»، مؤكداً على أن العمل عن بُعد خلال هذه الفترة ساهم في زيادة حجم أعمال الشركات عبر زيادة ساعات العمل والسرعة في تنفيذ الأعمال.



محمد الدشيش مع اركان gig



اجتماع SWAN ومصر للتأمين التكافلي



اركان COMIN مع محمد ساتي علي

### أرقام عن سوق التأمين المصري

١٠٨ مليار جنيه حجم استثمارات التأمين في مصر في ٢٠٢٠  
٤٠١ مليار جنيه حجم أقساط التأمين في مصر في ٢٠٢٠  
١٪ حجم مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي  
٤١ شركة تأمين عاملة في السوق المصري  
١٣ ألف وسيط تأمين في السوق المصري  
٤،٣٠٪ معدل نمو أقساط التأمين  
١٨،٩ مليار جنيه إجمالي التعويضات في ٢٠٢٠  
٢٣،٤ مليار جنيه حقوق المساهمين في شركات التأمين في ٢٠٢٠



# توفير برامج تأمينية متعددة للأفراد و الشركات من خلال:

تأمين فردي  
تأمين جماعي  
تأمينات بنكية

و تمتد خدماتنا التأمينية لأكثر من ٨٥٠ ألف عميل  
و نهدف لأن نكون الشركة الأولى في خدمة العملاء



## التميز أساسنا

- 📍 Head Office: Eastern Tower, Plot number 204,  
Second Sector, North 90<sup>th</sup> st., Fifth Settlement - New Cairo
- ☎ Hotline: 16825
- ✉ info@gigt.com.eg
- 🌐 www.gigt.com.eg



LIFE TAKAFUL

## سامي شريف (الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين): الكويت للتأمين نحو الانتشار الخارجي



محققة ٥,٣ مليون دينار أرباح في الربع الأول من العام الحالي وبربح ٢٨,٦ فلساً للسهم تستمر شركة الكويت للتأمين KIC في استراتيجيتها الحكيمة مع عملائها، نتائج تشغيلية تعكس حرص الشركة على الوفاء بالتزاماتها تجاه المساهمين والعملاء. سامي شريف، الذي استطاع بفضل قيادته الحكيمة منذ رئاسته للإدارة التنفيذية للشركة النهوض بها كشركة تأمين رائدة فرضت نفسها بقوة في الكويت وهو حالياً يقودها للتوسع في الاسواق العربية، قال في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «ارتفعت أرباحنا ٤٣,٦٪ وقمنا بتغييرات جذرية وتكنولوجية ساعدتنا على التواصل بسرعة كبيرة مع العملاء سواء على مستوى تلبية احتياجاتهم من ناحية المطالبات أو تجديد التأمينات لهم».

وكانت الشركة حصدت جائزتي «أفضل شركة تأمينات عامة» و«الأكثر ابتكاراً في التأمين على الحياة»، والائنتين للعام ٢٠٢١ تقديراً لمبادراتها في تقديم منتجات تأمينية متنوعة وسعيها المستمر في تعزيز حزمة خدماتها وحلولها المبتكرة وعروضها التنافسية لخدمة قاعدة عملائها التي تعد الأكبر في الكويت.



### ارتفعت أرباحنا ٤٣,٦٪ في الربع الأول وأحدثنا تغييرات جذرية



#### البيان

■ كان للجائحة تداعيات سلبية على مجمل أسواق التأمين العالمية، كيف تمكنتم من تخطي هذه الازمة في السوق الكويتي؟

– إنعكست الجائحة بصورة إيجابية على بعض فروع التأمين وسلبا على بعضها الآخر، لكن بصورة عامة بقيت الامور تحت السيطرة، بحيث كان هناك تأثير إيجابي على فرعي التأمين على المركبات والتأمين الطبي بسبب تراجع حجم المطالبات الا أن التأمين البحري تأثر سلبا نتيجة تراجع حركة الملاحة البحرية ولكننا تمكنا من تحقيق معدلات نمو جيدة.

■ ماهي الخطوات التي اتخذتها هيئة الرقابة على التأمين في الكويت، وماهي مطالبكم؟ – تحقق الهيئة خطوات متقدمة لمساندة الشركات لكنها تحتاج للكثير من

الوقت والجهد للوصول الى المستويات المطلوبة ولعب دور مهم في السوق.

**بات العميل يبحث عن الشركات ذات الملاءة المالية الجيدة والتي بإمكانه الاعتماد عليها**

■ في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء بعد جائحة «كوفيد-١٩»؟

– بات العميل يبحث عن الشركات ذات الملاءة المالية الجيدة والتي بإمكانه الاعتماد عليها، بحيث أن عدد كبير من العملاء إنتقل من الشركات المتوسطة الى شركات كبرى لضمان حصوله على المطالبة. بالإضافة الى ذلك تبدل سلوك العميل من ناحية تقبل التحول الرقمي والاستخدام التكنولوجي في الحصول على الخدمة. وهذا الامر لم يكن شائعاً في السوق الكويتي قبل الجائحة.



صورة من الافتتاح





سامي شريف يتوسط اركان شركة الكويت للتأمين

### التوسع الخارجي

■ هل لديكم النية لدخول أسواق جديدة والتوسع خارج السوق الكويتي؟  
- منذ خمس سنوات أصبح هناك تقبل لفكرة التوسع الجغرافي مع إعطاء مجلس الإدارة أولوية للأرباح وتم اتخاذ قرار بإفتتاح فرع في السوق المصري تحت اسم شركة الكويت للتأمين حياة - مصر برأسمال مدفوع قدره ١٠٠ مليون جنيه ونحن في صدد انهاء إجراءات طلب التأسيس ورفعها الى الجهات الرقابية.

### السوق المصري واعد

■ ما هي الاسباب وراء اختياركم السوق المصري؟

- تعاني أسواق المنطقة منذ فترة حرب أسعار شرسة في التأمينات العامة على عكس تأمينات الحياة حيث لا تزال المنافسة محدودة نسبيا، بالإضافة الى ان نسب الاختراق التأميني في فرع تأمينات الحياة لا تزال متدنية في مصر فضلا عن خبرتنا في السوق مما يجعل قرار التوسع نحو السوق المصري صائب باعتباره سوق واعد.

### راضون عن النتائج

■ كيف تقومون بنتائجكم هذا العام؟

- نحن راضون عن النتائج المحققة فضلا عن تسجيل معدلات نمو أعلى من تلك المحققة العام الماضي. في حين ان العديد من المؤسسات لم توزع أرباحا الامر الذي انعكس سلبا على عوائدنا الاستثمارية وبالتالي تمكنا من تعويض النقص الحاصل عبر الاستثمار في بعض عمليات البيع والشراء. ■



سامي شريف ورئيس تحرير مجلة البيان اميل زخور

### CYBER SAFE

■ ما هي الاجراءات المعتمدة في الشركة لتوفير الحماية المطلوبة في حال التعرض لعملية قرصنة؟  
- أطلقنا حديثا منتج CYBER SAFE متاح لمختلف الشركات وقريبا سيكون متاحا للأفراد. وبالنسبة الى الاجراءات المعتمدة داخل الشركة فنحن نعتد أكثر البرامج تطورا لحماية أنظمتنا.

■ تكبدت شركات الاعادة العالمية خسائر ضخمة، هل لمستم أي زيادة في الأسعار في السوق الكويتي؟

- هناك إرتفاع واضح في الأسعار في بعض فروع التأمين في حين أن الشركات التي لم ترفع أسعارها خفضت من نسب العمولة.

### رؤية واضحة

■ من الملاحظ أنه خلال المرحلة الماضية إنخفضت أسهم الشركة في السوق الكويتي، كيف تمكنت من إحداث هذه النقطة النوعية واستعادة الشركة لموقعها؟  
- يعود هذا النجاح الى وضع رؤية واضحة الى جانب تحديد نقاط الضعف، وقد تمكنا من تحقيق ما يقارب ٤٠٪ من الخطة الموضوعية. ويضاف الى ذلك بذلنا جهدا كبيرا في مجال التنظيم الإداري وكل ما يتعلق بإدارة المخاطر بالإضافة الى افتتاح قسم خاص بالتواصل COMMUNICATION DEPARTMENT فضلا عن إطلاق منتجات جديدة ومبتكرة لتحقيق نقلة نوعية في السوق.



سامي شريف ود. عادل منير

# يوسف فاسي فهري (الرئيس التنفيذي لشركة المركزية لإعادة التأمين - SCR): نتمتع بالكثير من العناصر الإيجابية الفاعلة في التنمية القارية للفاعل المغربي الأول في مجال إعادة التأمين



تحل اليوم موقع الريادة في السوق العربية والإقليمية لإعادة التأمين وتلعب دور المستثمر المؤسسي عبر مساهمتها في إبقاء أقطاب التأمين داخل البلاد وتعزيز الإذخار لفائدة الاقتصاد الوطني.

ويقول يوسف فاسي فهري الرئيس التنفيذي للشركة المركزية لإعادة التأمين-المغرب في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» حققنا رقم معاملات بقيمة ٢,٦ مليار درهم بزيادة ٣٠٪ مقارنة مع السنة السابقة، كما حققت نتيجة صافية بقيمة ٣١٧,٧٦ مليون درهم بزيادة ١٤٪، لافتاً إلى أنها تدير محفظة عملاء تضم ٣٠٠ زبون وتمارس نشاطها في ما يزيد عن ٥٠ دولة خصوصاً في أفريقيا والشرق الأوسط والهند والصين وباكستان وهونغ كونغ.

ويشيد فهري بافتتاح الشركة مكتبها الرابع على المستوى الإفريقي في جنوب أفريقيا وذلك بعد مكاتبها في رواندا وكوت ديفوار ومصر، مؤكداً أنه سيشكل مركزاً للتنسيق وقيادة عمليات الشركة في منطقة أفريقيا الجنوبية. وإن شدد على أن التنمية الدولية للشركة تعتبر رافعة للنمو وتحسين المداخيل والأرباح في إطار المخطط الاستراتيجي ٢٠٢١-٢٠٢٣ (We 3T) We transform tomorrow together. أوضح أن هذه التنمية تساهم أيضاً في تعزيز الموقع الريادي للشركة في مجال إعادة التأمين على صعيد أفريقيا والشرق الأوسط وكشريك تاريخي لقطاع التأمين على صعيد القارة.

وذكر فهري بالعناصر الإيجابية التي تتمتع بها الشركة وأبرزها المامها الكبير بالسوق، وتصنيفها الجيد من قبل وكالات التصنيف الدولية، وخبرتها، والشراكات التي نسجتها، عناصر تساهم في تسريع التنمية القارية في مجال عمل الشركة.

– تضم الشركة حالياً فريق عمل متكامل من جنسيات مختلفة بالإضافة إلى عدد كبير من المهندسين والخبراء الإكتواريين إنطلاقاً من أهمية التنوع في المعرفة والخبرة ما يعزز المنافسة ويزيد من القدرة على التطور. إضافة إلى أننا استحصلنا على تصنيف AAA من وكالة فيتش FITCH تبعاً لتصنيف البلد وعلى تصنيف BBB+ من وكالة AM BEST على المستوى العالمي.

ويضاف إلى ذلك، إفتتحنا مكتب في جنوب أفريقيا ونعمل على توسيع تواجدنا الجغرافي نحو عدد من الأسواق الآسيوية، فضلاً عن أنه في ما يتعلق بعمليات التسعير والشروط التي ستفرض للعام ٢٠٢٢ لا تزال الأمور غير واضحة بالنسبة إلينا ولم يتم تحديد التوجهات التي ستعتمد.

## توجه نحو رفع الأسعار

■ باعتبارك، هل سيكون هناك توجه لرفع الأسعار والتشدد في الشروط من قبل شركات الإعادة؟

– تكبدت أسواق الإعادة العالمية خسائر ضخمة نتيجة الكوارث الطبيعية في الولايات المتحدة الأمريكية وآسيا وجنوب أفريقيا، ومن الواضح أنه يوجد توجه نحو رفع الأسعار أملين أن لا يكون لذلك تداعيات قوية على منطقة الشرق الأوسط في ما يتعلق بالشروط والأسعار، ولكن في نهاية المطاف لا يمكننا سوى العمل بموجب التوجه العالمي.

## مخاطر المحطات الحرارية

■ كيف تعلقون على ملتي شرم الشيخ في دورته الحالية بعد غياب طويل عن تنظيم مثل هذه الفعاليات الكبرى؟

– نحن سعداء بعودة هذه الملتقيات والتفاعل المباشر مع الحضور عوضاً عن التواصل الافتراضي. ومن جهة أخرى، أود تسليط الضوء على نقطة مهمة ألا وهي ضرورة طرح تغطيات وحلول خاصة بالدول الناشئة في ما يتعلق بالمخاطر الناجمة عن المحطات الحرارية العاملة على الفحم والإنعكاسات السلبية على التحفيز المناخي وزيادة معدلات التلوث البيئي. ■

■ سُرعت جائحة «كوفيد-١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بطرق مختلفة، كيف تكيفتم مع هذا الواقع الجديد وما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية؟

– مما لا شك فيه أننا نشهد تحولات كبيرة في صناعة التأمين تعود لانتشار جائحة «كوفيد-١٩» وللتأقلم مع الواقع الجديد أطلقت الشركة المركزية لإعادة التأمين إستراتيجية جديدة تحت عنوان WE TRANSFORM TOMORROW TOGETHER، وتعتمد الخطة على أربعة ركائز تسجيل معدلات ربحية، تحقيق معدلات نمو، تعزيز دور التكنولوجيا الرقمية بالإضافة إلى تحسين أداء العمل الجماعي. وفي ما يتعلق بموضوع الإستثمار في الجانب التكنولوجي كانت الأمور تسير على قدم وساق لإدخال الحلول الرقمية وتحسين تجربة العملاء إلا أن الجائحة ساهمت في تسريع وتيرة هذا التحول. ويضاف إلى ذلك، كان هناك تركيز كبير حول كيفية المحافظة على روح التعاون والفريق الواحد لتقديم الأفضل لعملائنا والإستعانة بالتقنيات المتاحة المدعومة بالنكاة الإصطناعي لطرح منتجات أكثر تخصص وفي الوقت نفسه الإستجابة لاحتياجات العملاء المتعاملين معنا.

## التركيز على الجودة والتحليل الصحيح للبيانات

■ برأيكم، ألا يتوجب على هيئات الإشراف تقديم المزيد من الدعم للشركات في ظل التحول الرقمي الحاصل على مستوى المنطقة؟

– من الواضح أن عدداً كبيراً من الحكومات على مستوى المنطقة العربية وأفريقيا بدأت تولي اهتماماً بعملية التحول الرقمي منها مصر، المغرب، الإمارات وغيرها إلا أن النقطة الأهم في هذا الموضوع لا تقتصر فقط على توفير الأدوات إنما التركيز على الجودة والتحليل الصحيح للبيانات DATA ANALYTICS.

## فريق عمل متكامل

■ ما هي آخر مستجدات الشركة، وهل من خطط توسعية على مستوى المنطقة؟





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

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

# صرح جديد في خدمات التأمين الإسلامية

## الشركة العربية الإسلامية للتأمين التكافلي

Al-Tijaria Tower, Floor 18, Alsoor St Al-Sharq, Kuwait

Postal Code 13046 Safat - Kuwait 4580

F: +965 22200054 | +965 22200051

[www.aiic-kw.com](http://www.aiic-kw.com)

## باسل الحيني (رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين):

### مجموعة مصر القابضة للتأمين أكبر مجموعة مالية غير مصرفية دون منازع

### ولدينا أكبر محفظة استثمارية في مصر تقدر بـ ٧٠ مليار جنيه

### وعمر جودة (العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين):

### نهض بقطاع التأمين الحكومي وفقاً لاستراتيجية التكامل للمجموعة



الزميلة كارلا موريس نجيم تحاور باسل الحيني وعمر جودة

تعتبر مجموعة مصر القابضة للتأمين أكبر وأعرق مجموعة مالية غير مصرفية وتمتلك أكبر محفظة استثمارية وعقارية في مصر، بفضل جهود التنمية والتطوير على مدار السنوات الثلاثة الماضية، وإخلاص قيادتها في تحقيق طفرات في النمو للمحفظة الاستثمارية والتوسع في أنشطة المجموعة. ويؤكد باسل الحيني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين وعمر جودة العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إن التوسعات الحالية تدعم الرؤية الاستراتيجية وطموحات النمو للمجموعة، حيث صرنا قبلة للمستثمرين الجادين، وأنعكس ذلك ليحقق طفرة هائلة في فترة وجيزة بالمحفظة الاستثمارية التي ارتفعت لما يربو عن ٧٠ مليار جنيه لتكون أكبر محفظة استثمارية مؤسسية في مصر.

وشدد الحيني أن طرح شركة مصر لتأمينات الحياة في البورصة يعد هدفاً قومياً تلتف حوله كافة المؤسسات المحلية بشكل عام.

وأوضح الحيني أن أوضاع البورصة المصرية في حاجة لأن يكون لديها راع خاص للترويج للعوامل الجاذبة لديها وإبراز عوائدها الجيدة، وجذب العديد من المؤسسات المالية الدولية التي ترغب في الاستثمار في البورصة المصرية. وبالعودة إلى الاستراتيجية التوسعية يشرح جودة بأن التوجه الحالي هو النهوض بقطاع التأمين بصفة عامة وتعزيز ريادة قطاع التأمين الحكومي من خلال التطوير المؤسسي والتحول الرقمي، بما يضمن تنفيذ استراتيجية قابلة للاستمرارية.

#### حققنا طفرات في الأرباح رغم الجائحة

■ تسببت جائحة «كوفيد-١٩» بتداعيات سلبية على مجمل القطاعات الاقتصادية، كيف تمكنتم من استيعاب هذه الأزمة لضمان النجاح والتأقلم مع متطلبات المرحلة الجديدة؟

– أكد باسل الحيني أن شركات مجموعة مصر القابضة للتأمين حققت إنجازات قوية في كافة المجالات على الرغم من التحديات الضخمة التي أصابت الاقتصاد العالمي نتيجة جائحة فيروس كورونا، ويرجع ذلك إلى اهتمامنا بالنواحي الفنية لإدارة كافة أنشطة مجموعة مصر القابضة للتأمين (التأمين والاستثمار والعقارات) والتعامل باحترافية عالية مع الأزمة العالمية بالإضافة إلى تضافر جهود العاملين والعاملات والإدارة معاً من أجل تحقيق المزيد من الأهداف المرجوة في مقدمتها مواصلة الريادة في المنطقة والمساهمة الفعالة في نمو الاقتصاد الوطني.

وأوضح الحيني أن المجموعة وشركاتها التابعة نفذت أضخم خطة للتحويل الرقمي والتطوير المؤسسي والتكنولوجي والتي أدت إلى تحقيق نتائج فعالة ومؤثرة في تطوير مستويات الأداء في جميع الأنشطة التأمينية والاستثمارية والعقارية بالإضافة إلى تطوير السياسات التسويقية وتطبيق قواعد الحوكمة والشفافية وزيادة عدد المنتجات، وتقديم أفضل خدمة للعملاء، مما ساعد على تعزيز اعتلاء المجموعة القمة في مجالها في السوق المصري وتعزيز مكانتها المتميزة في المنطقة العربية والأفريقية.

وأضاف الحيني: مما لا شك فيه أنها كانت مرحلة صعبة على المستويات كافة وكان لها تداعيات سلبية على مجمل القطاعات، ولكننا لم نوقف أي من مشروعات التوسع، بل على العكس حاولنا التأقلم مع الظروف التي فرضتها الجائحة مع العلم أن التأثير السلبي كان أقل من التوقعات. ومن المعروف أن جميع شركات المجموعة تتمتع بملاءة مالية قوية وغير مسبوقه في السوق، فضلاً عن امتلاكنا أعلى حصة

سوقية في مصر كما تبلغ حصتنا من إجمالي المحفظة الاستثمارية لشركات التأمين ما يزيد عن ٧٠٪ ونهدف لاستغلال هذه النسب وتحقيق عوائد ومعدلات ربحية، تختلف عن تلك المحققة في السوق، كما بذلنا جهداً كبيراً لامتصاص الصدمة والمحافظة على قاعدة عملائنا إلا أننا اتخذنا قرار يعد الأفضل في تلك المرحلة هو عدم التوسع خارج السوق المصرية واستمرت أنشطتنا بالوتيرة نفسها على مستوى الاستثمار في الصناديق والدراسات المتعلقة بالاستثمارات الجديدة، الاستثمارات المباشرة، إسناد محافظ الاستثمار للمديرين الخارجيين. وبالتالي ساهمت هذه الاستراتيجية بدعم النمو الاقتصادي، فأصبحنا أكبر مستثمر في السوق المصرية من دون منازع. ويضاف إلى ذلك نجاحنا غير المسبوق في مضاعفة التوزيعات للخزينة العامة للدولة حيث زادت بنسبة ١٠٠٪ في أول عام تولينا فيه المسؤولية وهو عام ٢٠١٩ وصلت فيه إلى ١,٥ مليار جنيه وارتفعت مؤخراً إلى ١,٨ مليار جنيه رغم التداعيات السلبية للجائحة. ومن المتوقع هذا العام تحقيق زيادة في حصة الدولة في الأرباح لتصل إلى ٢ مليار جنيه.

#### السعي والطموح أسباب النجاح

■ سجل الاقتصاد المصري معدلات نمو خلال الجائحة كما لعب قطاع التأمين دوراً بارزاً في هذه المرحلة، ألا يشكل لكم هذا النجاح تحدي كبير؟

– باسل الحيني: لا نضع حدوداً لطموحاتنا، بل نسعى دائماً للمزيد من التآلق والنجاحات، وبهذا يعود الفضل إلى قيادات الشركات وجميع العاملين والعاملات الذين يقومون بواجباتهم ويضعون من خبراتهم للارتقاء بالخدمات التي نقدمها. إلا أننا نواجه مشكلة في السوق المصرية والتي تتمثل في اتخاذ الشركات الحكومية في مصر قراراً بوقف التعيينات لفترة طويلة، وهذا القرار نتج عنه وجود كوادر بشرية ذات كفاءات عالية ولكن من فئات عمرية كبيرة، وهذا يشكل تحدياً بالنسبة إليهم، كي يتمكنوا من استقطاب فئات عمرية جديدة لتحقيق المزيد من النجاح في المستقبل.





ومن جهة أخرى أشار **باسل الحيني** إلى أننا في انتظار صدور قانون التأمين الجديد حتى تتمكن من الاستفادة منه لتأسيس شركة تأمين طبي، مع العلم أننا أنجزنا جميع الدراسات والأوراق المطلوبة لإضافة شركة جديدة للمجموعة إلى جانب الشركات الأخرى التي نمتلكها وهي مصر للتأمين، مصر لتأمينات الحياة، مصر للتأمين التكافلي - ممتلكات، كما أننا في انتظار الموافقة النهائية على تأسيس شركة مصر للتأمين التكافلي - حياة من الهيئة العامة للرقابة المالية. ويضاف إلى أن لدينا أمل لتوسيع مظلة التأمين الإلزامي، ونحن بدورنا نؤكد على حاجة السوق لهذا النوع من التأمينات في مجالات متعددة، فمن غير المنطقي أن تبقى مساهمة قطاع التأمين أقل من واحد في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

### إصدار وثائق تأمين عبر الإنترنت

■ ما هو المدى الذي وصلت إليه في ما يتعلق بعملية التحول الرقمي داخل الشركة؟

– **عمر جودة:** بذلنا جهوداً كبيرة داخل الشركة خلال الفترة الماضية بهدف تطوير أنظمة رقمية، ومنذ بداية شهر مارس الماضي بدأنا في إطلاق التشغيل الفعلي لنظام عمل جديد في جميع قطاعات التأمين بالشركة حيث تم تطبيقه أولاً على قطاع السيارات وجاري الإعداد لنظام الحريق لتطوير آلية عملياتها اليومية على نحو فعال بهدف تحديث أنظمة التأمين الأساسية وتطوير العمليات الرئيسية من تسير كفاءة عمليات الاكتتاب والمطالبات وأن تتم عملية تسديد المطالبات ودفع قيمة الوثيقة بطريقة رقمية. ونعمل حالياً على مجموعة من المشروعات أبرزها إنشاء منصة متكاملة على جميع وسائل التواصل الاجتماعي بحيث يستطيع العميل إصدار وثيقة التأمين ودفع قيمتها وتلقي التعويضات عن بُعد بطريقة إلكترونية. والجدير ذكره أن جميع البيانات الخاصة بالشركة والعملاء محمية بالكامل من خلال فريق متخصص في تكنولوجيا المعلومات وذلك تجنباً لأي عمليات اختراق واعتداءات إلكترونية.

### التركيز على احتياجات ومتطلبات العملاء

■ هل ابتكرتم أي منتجات تأمينية جديدة؟

– **عمر جودة:** قمنا بتحسين مجموعة من الأنظمة داخل الشركة، كما طورنا منتجاتنا وطريقة تواصلنا مع العملاء وأعدنا النظر في قنوات التوزيع المتبعة بطريقة تجعل منتجاتنا مرغوبة من قبل العملاء. لذلك ركزنا على احتياجات ومتطلبات العملاء أكثر من التركيز على منتج معين نرغب كشركة في تسويقه وبيعه. ومن هنا أطلقنا وثيقة AUTOPERFECT التي تقدم مجموعة كبيرة من التغطيات المتميزة تلبي احتياجات العملاء.

### التوسع في أنشطة المجموعة

■ هل لديكم أي مشاريع توسعية إلى جانب التأمين الطبي؟

– **باسل الحيني:** سنتوسع في مجال التأمين التكافلي على الحياة والاستحواذ على شركة للتأجير التمويلي والتخصيم، فضلاً عن التوسع في المجال المالي غير المصرفي والتمويل متناهي الصغر لكن التأمين سيبقى هو مجالنا الأساسي لأنه المصدر الأكبر لسيولة الشركة ومن خلاله نستثمر في مجالات متعددة. لذا، سنبقى من الرواد في قطاع التأمين في السوق المصرية، مع العلم أن التنوع ضروري في مجال عملنا باعتبارنا أكبر مجموعة مالية غير مصرفية، وذلك بهدف المحافظة على مكانتنا الرائدة في مصر والمنطقة. ■



BRIDGING  
THE GAP

REACH

TECHNICAL  
CAPABILITIES

A LOCAL SCHOOL OF THOUGHT WITH  
INTERNATIONAL DIMENSION

## 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

## جو عازار (الرئيس التنفيذي لشركة NASCO):

### مستمرون بعملية التوسع الجغرافي

يستمر في حمل مشعل ناسكو ري والسير بها نحو المزيد من التقدم والنمو والازدهار، معتمداً التنوع في التوسع الجغرافي نحو الاسواق بدءاً من كينيا في القارة الأفريقية مروراً بشرق القارة الأوروبية فيما تبقى منطقة الشرق الأوسط أساس عمليات الشركة. يتحدث جو عازار الرئيس التنفيذي لشركة NASCO في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» عن أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين حالياً والتطورات والمستجدات التي تتسارع فيه على مختلف الصعد والمستويات، خصوصاً في المجال التكنولوجي والخدمات التأمينية الجديدة. ويؤكد ان الشركة سجلت نتائج مميزة هذا العام متوقعا تحقيق نسب نمو جيدة العام المقبل وهو الامر الذي يتطلب مضاعفة الجهود لضمان الاستمرارية والتفوق في عملنا ومنتجاتنا التأمينية. ويبيدي عازار فخره باحتلال ناسكو صدارة شركات الوساطة العاملة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.



– هناك العديد من شركات الاعادة بدأت بدفع المستحقات، في حين أن البعض الآخر ينتظر النتائج النهائية للتحقيق وصدور القرار. لكن هذا الأمر يتطلب الكثير من الوقت. ونحن نحرص على خدمة عملائنا وسنقوم بكامل واجبنا في هذا الاتجاه.

#### إنشاء منصة خاصة بعملية التسعير

■ ماذا تقدمون في مجال التأمين ضد المخاطر السيبرانية؟

– ان المخاطر السيبرانية تحتاج الى اختصاصيين لتقييم الاخطار عند الولوج الى الشبكة العنكبوتية، خاصة المؤسسات المالية كالمصارف وشركات الطاقة والبنى التحتية. تهدف ناسكو الى تعميم هذا التأمين ليكون أكثر سهولة وبمتناول الشركات الصغيرة والمتوسطة (SME)، التي باتت بحاجة ماسة الى تغطيات مماثلة. كما تعلمون شهدت المنطقة (كما العالم) هجمات سيبرانية متعددة دون ان تستثني الشركات المصنفة متوسطة نسبياً (SME) وأدت الى خسائر جسيمة في العائدات والارباح. وعليه نتعاون مع معيدين كبار في هذا المجال، وقد انتهينا من إنشاء منصة خاصة بعملية التسعير انطلاقاً من أن هذه التغطية حديثة نسبياً. وقريباً سيتم تسويق وتوزيع هذا المنتج على مستوى المنطقة العربية.

#### نتائج مميزة

■ كيف تقومون بنتائجكم لهذا العام؟

– سجلت الشركة العام الماضي نتائج مميزة والمتوقع تحقيق هذا العام نتائج مماثلة، وتسجيل نسب نمو جيدة، على الرغم من الظروف الاقتصادية الصعبة التي تفرض علينا مضاعفة جهودنا لضمان الاستمرارية في عملنا.

■ هل هناك منتجات معينة تقوم ناسكو بالتركيز عليها؟

– تتعامل ناسكو مع كل المنتجات وتقدم الخدمات في كل المجالات.

ولكن الجدير بالذكر، اننا طورنا منصة مع احد كبار المعيدين لتأمينات الحياة، وبات بإمكاننا توفير خدمات أكثر تميزاً وسرعة في هذا المجال. هذا جزء من توجه ناسكو نحو المكننة مع المعيدين كما مع العملاء. ■



من اليمين: جو عازار وهشام محسن احمد



احد اجتماعات NASCO

■ بدلت جائحة «كوفيد-19» مفهوم صناعة التأمين كيف تعاملتم معها، وكيف كان تأثيرها على قطاع وساطة التأمين؟

– تسببت الجائحة بتحولات كبرى على مستوى صناعة التأمين ومختلف القطاعات والأعمال فضلاً عن تبدل واضح في حياتنا اليومية والتحول نحو التأمين الإلكتروني والعمل عن بُعد دون الحاجة للالتحاق بالمكاتب. وبالتالي هذه الاستراتيجية إعتمدتها شركة NASCO طوال فترة الاغلاق واستمرت أعمالنا بالوتيرة نفسها ونجحنا في خدمة عملائنا. كما أنه يجب التأقلم مع هذا الواقع الجديد وطريقة العمل في المستقبل.

#### الاستمرار بعملية التوسع

■ هل قرار ناسكو بالاستحواذ على عدد من الشركات في الوقت الحالي يشكل فرصة مهمة للشركة؟

– الاستحواذ على شركة EURO CROSS MIDDLE EAST يعد بمثابة إستكمال للخدمات التي تقدمها ناسكو لعملائها، بالإضافة الى الاستمرار بعملية التوسع الجغرافي، الذي يعد سياسة ونهج تعتمده الشركة منذ زمن طويل وستتجه الانظار نحو كينيا ليكون لدينا مركز في شرق أفريقيا بالإضافة الى التوسع نحو شرق القارة الأوروبية، في حين تبقى منطقة الشرق الأوسط والخليج أساس عملياتنا.

#### تشدد واضح في الشروط والأسعار

■ نتيجة الخسائر الضخمة التي تكبدتها شركات الاعادة العالمية هل بدأت الاسعار في الارتفاع في منطقتنا العربية؟

– بعد الخسائر الضخمة التي تكبدتها شركات الاعادة جراء إنتشار الجائحة، كان لا بد من اتخاذ قرار بالتشدد في الشروط ورفع الأسعار، وهذا بالتأكيد سينعكس على أسواق المنطقة بدرجات متفاوتة. ففي السوق اللبنانية إرتفعت الأسعار بعد



من اليمين: جو عازار وجمال صقر

إنفجار مرفأ بيروت وفي العديد من الأسواق العربية الأخرى لمسننا تشدداً واضحاً في الشروط والأسعار، الا أنه أكثر ما يهمننا المحافظة على أسعار سليمة من الناحية الفنية.

■ هل تواجهون أي مشاكل او ضغوط في ما يتعلق بدفع المطالبات المتعلقة بانفجار المرفأ؟





TOGETHER TOWARDS TOMORROW

**WAICA Re**

**WAICA REINSURANCE CORPORATION PLC**



**CGR**

Claims Paying Ability: B+  
Outlook : Stable

## د. مازن أبو شقرا (المدير الاقليمي لشركة GEN RE):

# نحاول خلق توازن بين العالم الرقمي والتفاعل المباشر مع الآخرين والمطلوب اليوم الاستعداد لأي تحولات طارئة مستقبلاً



يؤكد د. مازن أبو شقرا المدير الإقليمي لشركة GEN RE في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» ان التكنولوجيا الرقمية تعد أبرز التطورات التي حصلت في قطاع إعادة التأمين، واصفاً أياها بأنها أحد أهم سبل التطور والتقدم رهنأ ومستقبلاً، كونها تلعب كفارق مميز للنمو والتفوق عند الشركات العاملة في القطاع كما غيرها من الشركات الراعية في أحداث هذا الفارق خصوصاً لجهة تحسين الاداء وتطوير شبكات التوزيع وانتاج خدمات بجودة عالية.

ووفق د. أبو شقرا فإن الاستراتيجيات المعتمدة حالياً لا يمكن اعتمادها باستمرار ويجب ان تتبدل لتنسجم مع احتياجات ومتطلبات السوق، وبالتالي تفرض علينا انتاج تغطيات جديدة ومتطورة. ويشرح بان شركته تحاول خلق توازن بين العالم الرقمي والتفاعل المباشر مع الآخرين بهدف مواكبة التطورات اولاً والمحافظة على الشبكة من العلاقات التي قمنا ببنائها طيلة السنوات الماضية.

ساهمت الجائحة في تسريع عمليات التحول الرقمي وتبدل في الذهنية لمختلف المجتمعات والمطلوب حالياً الاستعداد للتأقلم مع أي متغيرات مستقبلية بحيث ان الواقع الذي نعيشه في تبدل وتطور مستمر وهذا يتطلب البقاء على استعداد لأي تحولات طارئة في المدى البعيد انطلاقاً من الاستراتيجيات المعتمدة حالياً لا يمكن تطبيقها باستمرار ويجب ان تتبدل مع احتياجات الاسواق وظهور تغطيات جديدة.

ومن جهة أخرى، على الرغم من الجانب الايجابي للتقنيات الرقمية ودورها البارز في استمرارية الأعمال طوال الفترة الماضية الا أن الافراد بحاجة للتواصل المباشر والتفاعل مع الآخرين الامر الذي يحسن من طريقة العيش لذلك التواصل عبر التقنيات الرقمية طوال الفترة الماضية شكل نوعاً من الضغط للشركات والافراد، فضلاً عن تغيير نمط العيش والتحول الى عالم افتراضي وهذا أمر غير صحي على المدى البعيد انطلاقاً من أهمية التواصل وتبادل الافكار بين البشر. ونحن بدورنا كشركة نحاول خلق توازن بين العالم الرقمي والتفاعل المباشر مع الآخرين بهدف مواكبة التطورات وفي الوقت نفسه المحافظة على الشبكة من العلاقات التي عملنا على بنائها طوال السنوات الماضية. ■

– يتطلب من الشركات في ظل التحول الرقمي الدخول في عملية تطوير من الجوانب كافة وأهمها حماية بياناتها بحيث ان الانتقال للعمل عن بعد له جوانب سلبية تتمثل في احتمال التعرض لعملية قرصنة للبيانات التي تم نقلها خارج الشركة. بالإضافة الى ذلك لا يمكن لاحد التنبؤ ما ستكون عليه المرحلة المقبلة ليتم تحديد نماذج وأطر للعمل عليها إنطلاقاً من ان المستقبل والتطورات التي ستشهدها الاسواق لا تزال غير واضحة، ومن هنا يتوجب على الشركات العمل على التنظيم الداخلي لمختلف الاقسام وتكون على استعداد للمرحلة المقبلة التي دون شك هي ثورة في العالم الرقمي وليست ضمن اطار التحول الرقمي.

### تبدل في الذهنية لمختلف المجتمعات

■ ما هو أسلوب العمل الجديد الذي ستعتمدونه في طريقة تعاملكم مع شركات التأمين؟

– نستثمر الكثير من الوقت والجهد في عملية التحول الرقمي والثورة التكنولوجية الجديدة بهدف ابتكار منتجات وخدمات متنوعة تضمن استمرارية العمل والشراكة مع الشركات الأخرى. وبالتالي يجب الآن اتخاذ قرارات استراتيجية باستخدام التكنولوجيا لتحسين الاداء وتطوير شبكات التوزيع. وبالتالي بحسب وجهة نظري الخاصة

■ ما هي الاستراتيجية التي اعتمدها للتعاامل مع الازمة الصحية وضمان استمرارية نشاطكم؟

– في الواقع لم تكن أي شركة على استعداد مسبقاً لمثل هذه الجائحة والتطورات المتسارعة التي شهدتها الاسواق وتحديد قطاع التأمين وبالتالي هناك العديد من الاحصاءات التي تشير بأن قطاع التأمين كان آخر القطاعات تأقلمت مع عملية التحول الرقمي قبل الجائحة. الا انه مع انتشار الوباء المفاجئ وضع شركات التأمين في امتحان حول مدى قدرتها على الاستجابة السريعة للتحولات وامكانية مواولة نشاطها عن بُعد دون ان يؤثر ذلك على الاداء في خدمة العملاء. وبالنسبة الى شركتنا تمكنا من التأقلم مع الواقع الجديد والتحول نحو الخدمات الرقمية والتواصل عن بعد نتيجة عمليات الاغلاق، الا أنه كان تحد كبير بالنسبة لينا لضمان تسبير الاعمال بالشكل الصحيح وتمكنا من تحقيق خطوات متقدمة في تقديم الخدمات عن بُعد ولكن يبقى السؤال الأهم هل هذا التطور الذي حققته معظم القطاعات سيبقى ضمن الوتيرة نفسها بعد العودة التدريجية الى الحياة الطبيعية.

### ثورة في العالم الرقمي

■ في رأيكم ألا يجب على المنظمين وضع قوانين جديدة تتلائم مع الواقع الجديد لقطاع التأمين؟

### كلمة د. مازن أبو شقرا خلال جلسات العمل

تطرق د. مازن أبو شقرا المدير الاقليمي لشركة GEN RE خلال كلمته الى مواضيع وقضايا مهمة شملت أسواق العالم ككل والتي أبرزها التغيير الحاصل على مستوى متطلبات الافراد حيث بات هناك اهتمام واضح في الجوانب الصحية للفئات العمرية الصغيرة والعائلات، بالإضافة الى ان التطور الرقمي الذي نشهده حالياً ساهم في تسريع وتيرة وصول الخدمات عبر شبكات التوزيع. فضلاً عن تبدل واضح في طريقة تفكير الشركات من أهمية توفير الحماية للعملاء وإدارة المخاطر الى مرحلة اتخاذ خطوات إحترازية.





سمير هيدموس (مديرة تنفيذية في UIB/DIFC):

## إيجابيات التحول الرقمي في القطاع تفوق بكثير السلبيات والعملاء يركزون على الجانب التقني أكثر من الأسعار



تعتبر إحدى كبريات الشركات الرائدة لوساطة لتأمين وإعادة التأمين حيث تقدم خدمات الوساطة في كل أشكال وأنواع مجالات التأمين، وتتفرد بفريق متخصص من الخبرات على أعلى مستوى من الكفاءة لخدمة عملائها على مدار الساعة بقيادة د. منير قببان وباسم قببان في لندن وجورج قببان في مركز دبي المالي العالمي، وتؤكد سمر هيدموس المديرة التنفيذية في UIB / DIFC في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» اعتماد الشركة على تقنيات التواصل الرقمي كبديل عن السفر في مكاتبنا في مركز دبي المالي العالمي، ولاحظنا بعد جائحة «كورونا» COVID-19 "تبدلاً واضحاً في اهتمامات ومتطلبات العملاء وتركيزهم على الجانب التقني أكثر من عملية التسعير. وتتابع انه من هنا ازداد الطلب على التأمين ضد المخاطر الإلكترونية بنسب مرتفعة مقارنة بالمرحلة الماضية معتبرة ان الرقمنة لعبت دوراً مهماً خلال الجائحة، مشددة على أن إيجابيات التحول الرقمي تفوق بكثير السلبيات. ووفق السيدة هيدموس فإن الواقع ما بعد الجائحة دفعنا للمضي بشكل أوسع وأكثر فاعلية نحو توعية العميل بالاحترار التي يمكن ان يتعرض لها وعن أفضل التغطيات المتاحة.

### إزداد الطلب على التأمين ضد المخاطر الإلكترونية

■ هل ازداد الطلب على التأمينات ضد المخاطر الإلكترونية وما مدى خطورة هذا التطور على عملكم؟

– إزداد الطلب على التأمين ضد المخاطر الإلكترونية بنسب مرتفعة مقارنة بالمرحلة الماضية، ولكن في الوقت نفسه لعبت الرقمنة دوراً مهماً خلال الجائحة إذ أتاحت الفرصة للشركات والأفراد متابعة أعمالهم عن بعد بكل مرونة وتمكننا كشركات تأمين من مواصلة خدمة عملائنا والتواصل مع معيدي التأمين. لذلك فإن إيجابيات التحول الرقمي تفوق بكثير السلبيات. ■ تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة جراء الجائحة الأمر الذي أدى إلى زيادة أسعار التأمين عالمياً، هل لمستم زيادة في الأسعار على مستوى المنطقة؟

– ارتفعت الأسعار في المنطقة بنسبة تتراوح بين ٢٠ و ٢٥٪ على بعض فروع التأمين مثل الطاقة وتأمين المسؤولية وتأمين المديرين والموظفين. في حين بقيت الإرتفاعات محدودة في بعض الفروع مثل التأمين الهندسي وتأمين الممتلكات. ■

### ■ كيف تصفون الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» على صناعة التأمين، وكيف تمكنتم من تخطي هذه المرحلة؟

– واجهنا تحديات كثيرة بسبب الجائحة كان أبرزها توقف حركة السفر وعدم القدرة على التواصل ومقابلة الزبائن بالإضافة إلى صعوبة خدمة العملاء بالشكل المطلوب، إلا أنه ومع الوقت بدأنا التأقلم مع الواقع الجديد وتمكننا من استكمال الأعمال. وبعد مرور شهرين على الإغلاق عاودنا الحضور إلى مكاتبنا في مركز دبي المالي العالمي بعد ان كنا نعتمدنا بشكل أساسي على تقنيات التواصل الرقمي كبديل عن السفر، ولم تتأثر أعمالنا بل تمكنا من تحقيق نسب نمو بلغت أكثر من ٣٠٪.

### ■ في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء بعد الجائحة؟

– من الواضح أنه بات هناك توجه وتركيز أكبر على النواحي التقنية للوثيقة خصوصاً تلك المتعلقة بتوقف الأعمال إنطلاقاً من تضرر عدد كبير في القطاعات وعدم قدرتها على متابعة أعمالها. لذلك لاحظنا بعد الجائحة تبدل واضح في اهتمامات ومتطلبات العملاء على الجانب التقني أكثر من عملية التسعير.



اجتماع UIB ومصر للتأمين التكافلي



اجتماع UIB و HANNOVER RE وشركة المدى

## د. وليد زعرب (المدير العام للشركة الاردنية الفرنسية للتأمين (JOFICO):



# مقبلون على عالم جديد وانفتاح تكنولوجي ومن الضروري اللحاق بالقافلة لتطوير صناعة التأمين في المنطقة

معروف بالمرونة والمبادرة لابل والإبتكار في أسس الإدارة. سمات يتمتع بها كانت كفيلة برفع الشركة التي يقودها إلى مصاف أرقى الشركات الإستثمارية عامة وشركات التأمين على وجه الخصوص.

إنه د. وليد زعرب عضو مجلس الإدارة، المدير العام للشركة الاردنية الفرنسية للتأمين JOFICO يؤكد في حديث لـ«البيان الاقتصادية» حرصه على السير قدماً بالسياسات الناجحة التي أفضت إلى تقديم أفضل الخدمات.

جهود د. زعرب لا تتوقف عند حدود معينة، فهو القيادي الإداري البارز في الواجهة الاقتصادية الأردنية وله دوره الكبير في قطاع التأمين الأردني والعربي.

### شركات الاعادة تخلق من الوباء ذريعة لزيادة أسعارها وتشديد الشروط

■ تكبدت شركات الاعادة العالمية خسائر ضخمة نتيجة انتشار الجائحة، هل لمستم شروط او أسعار جديدة فرضت على شركات التأمين الاردنية؟

- لا يمكن الفصل بين سوق تأمين وآخر ونحن في السوق الاردنية جزء من هذه الصناعة العالمية وسيطبق علينا ما يفرض في الأسواق الاخرى. كما أنه على الرغم من تكبد شركات الاعادة خسائر ناتجة عن جائحة «كوفيد-19» الا انها في المقابل حققت أرباحاً من فروع تأمين أخرى، لذلك فإن تلك الشركات لم تتلقَ صفقة قوية ناتجة عن الجائحة ولكنها تخلق من الوباء ذريعة لزيادة أسعارها وتشديد الشروط.

■ هل من عقبات تعترض إنطلاقة مؤتمر العقبة الدولي للتأمين، وما هي رسالتكم للمشاركين؟

- نجاح مؤتمر شرم الشيخ أعطانا أمل بأن مؤتمر العقبة

سيجذب أعداداً كبيرة من المشاركين وبالتالي هناك جهوداً كبيرة تبذل من جانب الحكومة للسيطرة على الوضع الصحي وسنتمكن خلال شهر مايو ٢٠٢٢ من استقبال الزوار ضمن ظروف صحية آمنة. أملين أن يحقق هذا الحدث الأهداف الموضوعية وبحث القضايا المهمة في تطوير صناعة التأمين على

مستوى المنطقة. ■



د. وليد زعرب مع فريق عمل PREMIUM RE

■ ما مدى تأثير جائحة «كوفيد-19» على صناعة التأمين وكيف تمكنكم من الخروج من الازمة كشرركات أردنية؟

- تحمل الازمات ما هو سلبي وإيجابي في آن معا فعلى الرغم من التداعيات السلبية للجائحة على المجتمعات والخسائر الضخمة التي تكبدها العديد من القطاعات والاعمال الا أنه كان هناك جوانب إيجابية للشركات التي تمكنت من التأقلم بسرعة بفضل التوجه نحو التحول التكنولوجي، بحيث أنه كان للجائحة دوراً في ظهور قطاعات وأعمال جديدة وفي الوقت نفسه استعادة بعض الأنشطة. وبالتالي كانت عملية التسريع في التحول الرقمي بمثابة عملية تغيير شاملة للوجه الإقتصادي العالمي.

■ لعبت التكنولوجيا دوراً مهماً في قيادة مستقبل صناعة التأمين وفي الوقت نفسه تشكل تهديداً للشركات ما هو تعليقكم؟

- الانسان بطبيعته لا يحب التغيير، الا أنه اذا نظرنا الى

الامور بمعزل عن المصالح والتركيبات الشخصية للشركات والافراد نجد اننا مقبلون على عالم جديد وانفتاح تكنولوجي، وبالتالي ما لم تسارع الشركات الى مواكبة هذا التحول لن تتمكن من اللحاق بالقافلة. لذلك من المهم السير في هذا الاتجاه بصرف النظر عن النتائج.



# WE'RE COMMITTED TO PUTTING OUR CUSTOMERS FIRST.

## Focusing on our customers to deliver the best results.

Everyone at Continental Reinsurance has a passion and commitment to developing ambitious products and growing local markets. As an institution that's respected across the continent, we understand that it is consistently high performance, commitment to the industry and dependability that will help us become Africa's most responsive reinsurer.

## المؤسسة الوحيدة من نوعها مصنفة B+ جيد من قبل AM BEST

### الفائز الصافي للصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة خلال العام ٢٠٢٠: ١,٢٧ مليون دولار

وقد تم خلال الإجتماع توجيه الشكر لأعضاء اللجنة الفنية والتي تنتهي ولايتهم بتاريخ ٢٠٢١/١٢/٣١ وتم انتخاب لجنة فنية جديدة لمدة ٤ سنوات إعتباراً من ١/١/٢٠٢٢ كما يلي:

١- Al Ain Ahlia Ins (UAE) - Mr. Mohd. Mazhar Hamadeh

٢- Anadolu Sigorta (Turkey) - Mr. Erdinc Gokalp

٣- Misr Insurance (Egypt) - Mr. Omar Gouda

٤- gig (Kuwait) - Mr. Sundaresan Sridharan

٥- Oman Re (Oman) - Mr. Roumel Tabaja

٦- GIC Re (India) - Mr. Devesh Srivastava

٧- CCR Re (Algeria) - Mr. Hadj Mohamed Seba

٨- Malaysian Re (Malaysia) - Mr. Zainudin Ishak

ومن المعروف أن الصندوق باشر أعماله في تشرين الأول / أكتوبر ١٩٩٩ ويشمل في عضويته ٢٢ شركة تأمين وإعادة تأمين أعضاء في الإتحاد الأفرو آسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين FAIR ينتمون إلى ١٦ بلداً، ويعمل بطريقة الإسناد الاختياري (Facultative) لمخاطر النفط والطاقة من شركاته الأعضاء وغير الأعضاء.

يكتتب الصندوق بجميع أعمال إعادة التأمين للنفط والطاقة وما يتعلق بها إضافة إلى الإكتتاب في «الطاقة المتجددة» Renewable Energy ومحطات توليد الطاقة Power Plants كما تم توسيع نطاق الإكتتاب ليشمل محطات الطاقة النووية Nuclear Power في النطاق الجغرافي لآسيا، إفريقيا وروسيا إضافة إلى أوروبا بالنسبة لمحطات الطاقة النووية Nuclear Power.

والصندوق هو المؤسسة الوحيدة من نوعها المصنفة من قبل A.M Best وقد تمت تأكيد درجة تصنيفه في ٢٠٢١ كما يلي:

Financial Strength Rating (FSR) B+ with stable outlook

Issuer Credit Rating (ICR) bbb- with stable outlook

علماً ان شركة «ترست ري» Trust Re البحرين تقوم بإدارة الصندوق منذ تأسيسه، أما الإدارة العامة المباشرة للصندوق فينتفرغ لها العضو المنتدب والمدير العام **نبيل حجار**.



عقدت الجمعية العامة للصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate اجتماعها الثالث والعشرين، إلى جانب لقاء شرم الشيخ الثالث والمؤتمر السابع والعشرين للإتحاد الأفروآسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين FEDERATION OF AFRO-ASIAN INSURERS & REINSURERS (FAIR) برئاسة: **محمد مظهر حمادة**، وبحضور أغلبية أعضائه حيث بلغت نسبة الحضور الشخصي والحضور عن بعد ٧٩٪ من الأصوات، وتم مناقشة عدة أمور كانت على جدول الأعمال من أبرزها:

المصادقة على الميزانية المنتهية بتاريخ ٢٠٢٠/١٢/٣١ والتي بينت أن حجم الأقساط المكتتبه خلال ٢٠٢٠ هو ٢٥,٥ مليون دولار مقابل ٢٩,٨ مليوناً في العام ٢٠١٩. وقد حقق الصندوق فائضاً صافياً مقداره ١,٢٧ مليون دولار بعد أخذ مبالغ الاحتياطات الفنية والعامة مقابل خسارة قدرها ٣,٩٣ ملايين دولار لسنة ٢٠١٩ أما متوسط معدل الخسارة الكلية في الصندوق Combined Loss Ratio فقد بلغت ٦٦,٦١٪ لجميع سنوات التشغيل.

وذكر تقرير اللجنة الفنية أن الإنخفاض في الأقساط هو نتيجة التغيير في السياسة الإكتتابية لتتماشى مع ظروف السوق السائدة وهذا ما أدى إلى الزيادة في الفائض الصافي للصندوق وبالتالي العودة للربحية بعد الخسارة التي سجلت سنة ٢٠١٩ والتي حصلت للمرة الأولى في تاريخ الصندوق. وقد تمت الموافقة خلال الإجتماع وللسنة الخامسة على تحويل فائض الصندوق بالكامل إلى الإحتياطات العامة حيث عادت وارتفعت حقوق الأعضاء إلى ٢٧,٦ مليون دولار.

والجدير بالذكر أنه بعد إغلاق الميزانية في ٢٠٢٠/١٢/٣١، تكون مجموع الأقساط التي اكتتب بها الصندوق خلال الـ ٢١ سنة من عمله هو ٣٠٢,٥ مليون دولار ومجموع ما حققه من فائض الأرباح خلال تلك السنوات هو ٢٩,٢٣ مليون دولار.

كما تم خلال الإجتماع إبراء ذمة أعضاء اللجنة الفنية والشركة المديرة عن السنة المالية المنتهية بتاريخ ٢٠٢٠/١٢/٣١ وتم التجديد للمدقق الخارجي للحسابات

.PKF Savvides & co. LTD





## رأفت فارس

(الرئيس التنفيذي لشركة Fenchurch Faris):

### مصر كبرى الدول العربية ونسعى ليكون لنا مقر فيها

على الرغم من الصعوبات الاقتصادية والسياسية والمالية والصحية التي اعترضت مسيرة مختلف دول المنطقة خلال انتشار جائحة COVID-19، حققت شركة Fenchurch Faris نتائج إيجابية وتوسعاً إقليمياً.

رأفت فارس الرئيس التنفيذي للشركة وفي حديث لمجلة «البيان» الاقتصادية، يدعو إلى ضرورة إجراء مراجعة دورية في قطاع التأمين وإعادة التأمين من الناحيتين الإيجابية والسلبية معاً كي تكون موضوعيين وواقعيين، مؤكداً أنه وخلال ثمانية أشهر ستكون جميع العمليات داخل الشركة منسقة ومصممة إلكترونياً، حيث ستمكننا عملية التحول الرقمي من جعل النظام أكثر فعالية لافتناً إلى أنه ومع وجود نظام رقمي أكثر تطوراً تنخفض نسبة الوقوع في فخ الهجمات الإلكترونية.

■ ألا تتخوفون من التعرض لعمليات قرصنة وهجمات إلكترونية ناتجة عن التحول الرقمي؟

– إن نظام مثل هذا الذي سنتبعه يساعدنا في عملية تحديد الوظائف والموظفين المسموح لهم بالوصول والإطلاع على أجزاء من النظام. على سبيل المثال، سيتمكن المدير، الذي عمل مع الشركة لمدة ٢٠ عاماً، من رؤية الأجزاء الداخلية الحساسة بينما سيتمكن جميع الموظفين الآخرين من رؤية ما يحتاجون إليه فقط وما هو ضروري وأساسي للقيام بعملهم. وبفضل التطورات والتحديثات التي نجريها على نظامنا، سنتمكن من حماية أنفسنا من أي هجوم أو اختراق إلكتروني. لذا، لا أؤمن أنه كلما كان النظام أكثر تعقيداً، زاد احتمال حدوث هجوم إلكتروني، بل بالعكس مع وجود نظام أكثر تطوراً، فإنك تقلل من احتمالية الوقوع رهينة الهجمات الإلكترونية.

#### عملنا حساس وقريب بدرجة كافية من قلوب الناس

■ هل ستلعب المنصات الرقمية دور وسطاء التأمين والإعادة في المستقبل القريب؟

– لا أعتقد أن المنصات الرقمية تشكل تهديداً للوسطاء الفعليين في مجال إعادة التأمين، أو أن تحل مكانهم. إن مجال عملنا حساس ودقيق للغاية وقريب بدرجة كافية من قلوب الناس لدرجة أنهم ما زالوا يريدون مستوى معيناً من التفاعل مع الوسطاء حتى لو لم يكن نوعاً من التفاعل اليدوي، ولكن على الأقل شيء لا يجعل العملية الإلكترونية تماماً.

#### الأمن السيبراني هو حديث الساعة

■ هل لديكم تغطيات ضد الإغراءات الإلكترونية وهو حديث الساعة؟

– إن الأمن السيبراني CYBER SECURITY هو حديث الساعة في الوقت الحالي، ومثل أنواع التأمينات الأخرى، يميل إلى أن يكون شيئاً يهتم به الناس كردة فعل على بعض الحوادث أو الأحداث في حال كانت هذه الأخيرة راجحة ولكن عندما تتلاشى هذه الأحداث، يتقلص الطلب على مثل هذه التغطيات. لذلك، من ناحية هناك طلب على التغطيات الخاصة بالأمن السيبراني CYBER INSURANCE، ولكن يلزم هذه التغطيات مجرد وقت قبل أن تصبح شبيهة بالتغطيات التقليدية الأخرى التي توفرها الشركات بشكل دائم.

وفي الوقت نفسه، يعد التأمين الإلكتروني معقداً بعض الشيء، بحيث لا يفهم الكثير من الناس هذا النوع من التغطية التأمينية والمخاطر التي تتضمنها مثل هذه الوثائق. وهناك جهد تعليمي يجب القيام به كي يفهم عملائنا التغطية تماماً. والتحدي الكبير يتمثل في تثقيفهم وجعلهم مرتاحين بدرجة كافية لشراء التغطية بمجرد أن يفهموا حقاً ما الذي تشمله الوثيقة وما هو غير مغطى. ■

■ عيّنتم مؤخراً رئيساً تنفيذياً للشركة، ما هي الخطط التي ستتبعونها لإحداث تغيير داخل الشركة؟

– كان لدينا بعض الخطط التي توقفت بحلول عام ونصف العام من جراء فيروس «كورونا». ونحن الآن في وضع يسمح لنا بإستئناف تلك الخطط التي تتضمن بعض التوسع الجغرافي وزيادة الأقساط. وبصرف النظر عن مجال الرقمنة، أشعر أن مصر كبرى الدول العربية هي بالتأكيد البلد الذي نريد أن نتوسع محلياً داخله وليس فقط من خلال إجراء عمليات تأتي إلينا عبر فروعنا في الخارج. لذا، تقع مصر على قائمة أولوياتنا لأن النمو فيها المرتبط بالإستثمار من الصعب تجاهله وسينعكس إيجاباً علينا.

■ ما هي الإستراتيجية التي إعتدتموها في عملية التحول الرقمي؟

– منذ حوالي العامين، أدركنا أننا بحاجة إلى إدخال التقنيات الرقمية في الخدمات التي نوفرها لعملائنا وشركائنا في الأسواق التي نتواجد فيها، وذلك بهدف التخلص من النظام التقليدي الحالي الذي إعتدته الشركة طوال الحقبة الماضية ووضع كل شيء في مكانه الصحيح ضمن نظام أكثر تطوراً وتعقيداً من شأنه أن يدفعنا إلى عدم استخدام الورق تماماً. ولقد استغرق الأمر عاماً كاملاً للعثور على شركة يمكنها القيام بذلك من أجلنا، وبمجرد أن فعلنا ذلك، قمنا بتقسيم المشروع على مراحل، الذي من المتوقع أن يستغرق حوالي ثمانية أشهر حتى يكتمل، وعند الإنتهاء منه، سيعني ذلك أن جميع العمليات الداخلية للشركة ستكون منسقة ومصممة إلكترونياً بطريقة تمكننا من الدخول إلى نظامنا والقيام بعملياتها من أي مكان عبر الإنترنت، وبالتالي لا نعد بحاجة إلى ملفات ومستندات ورقية. وفي الوقت نفسه، ستمكننا عملية التحول الرقمي من جعل النظام أكثر فعالية حيث ستساعد في ربط جميع الأقسام بسلاسة بطريقة لا يحتاج أي شخص إلى التواصل فعلياً مع القسم للحصول على المعلومات التي يحتاج إليها. ويمكن للجميع الوصول إلى كافة المعلومات في جميع الأوقات سواء في ما يتعلق بالمطالبات وعمليات الوساطة والمحاسبة وغيرها... بطريقة إلكترونية سريعة وفعالة. ولكي يصبح قطاع التأمين رقمياً أكثر فلكتر، نحن بحاجة إلى نظام أساسي مناسب حتى تتمكن من البدء في القيام بالأشياء التي نحتاج إليها في المستقبل. على سبيل المثال، إذا كان التعامل مع شركة إعادة التأمين مرناً، فسنكون قادرين من خلال واجهات برمجة التطبيقات على إضافة الجزء التكنولوجي إلى نظامنا الجديد بحيث سنتمكن من توفير الوقت والقيام بعملياتها مرة واحدة. لذا، فالنظام الأساسي مهم ولكن الأهم من ذلك كله هو أنه إن لم يكن ذلك النظام متطوراً بدرجة كافية، فلن يتيح لنا القيام بما نرغب به بشكل مستمر في المستقبل.

## دخلنا في آخر مراحل عملية التحول الرقمي التي ستجعل عملنا أكثر فعالية

محمد مجدي عمر (الرئيس التنفيذي لشركة LOCKTON - مصر)؛



## حققتنا ٨٠٠ مليون جنيه في حجم الأقساط المكتتية وهناك طلب كبير على التأمين الصحي ومكتسبات الموظفين في مصر

بعد مرور ٣ سنوات على افتتاح مكتبها في القاهرة في إطار سياسة التوسع الاقليمي التي تعتمدها لوكتون - الشرق الاوسط، ها هي اليوم تحقق نجاحا في حجم الاقساط المكتتية التي وصلت الى ٨٠٠ مليون جنيه في مصر.

ويقول محمد مجدي عمر الرئيس التنفيذي لشركة لوكتون - مصر في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: لقد بدأنا بالاستفادة من التنمية الاقتصادية التي نشهدها في البلاد وهذا هو هدفنا من مكتبنا في القاهرة، الذي يدخل ضمن استراتيجية شركتنا حول العالم مذكرا ان الشركة التي تأسست عام ١٩٦٦ تعتبر الاكبر بين شركات وساطة التأمين المستقلة والمملوكة بالكامل للقطاع الخاص في العالم وهي بالتاكيد تعمل على مواكبة القطاع الذي يشهد تطورا أسرع من اي وقت مضى في التاريخ من خلال تقديم خدمات ومنتجات جديدة بكفاءة بتلبية احتياجات العملاء في ظل التحديات التي يواجهونها حول العالم.

نجح علاء الزهيري بتحقيق نقلة نوعية للإتحاد المصري لشركات التأمين

■ هل تمكنتم من تعزيز موقعكم في السوق المصرية بالشكل المطلوب؟



- نجحت الشركة في زيادة حجم الاقساط المكتتية التي وصلت حالياً إلى ٨٠٠ مليون جنيه. بالإضافة إلى وجود طلب كبير في السوق المصرية على التأمين الصحي وتأمين مكتسبات الموظفين الـ EMPLOYER BENEFITS. أما بالنسبة للمؤتمر فقد نجح علاء الزهيري بتحقيق نقلة نوعية للإتحاد المصري لشركات التأمين حيث بات جهة فاعلة وذات قدرة على تنظيم مثل هذا الحدث المهم الذي يجمع كبار الشركات والمتخصصين من مختلف دول العالم.

■ ما مدى تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على أعمالكم؟

- هناك طلب مستمر على التغطيات التأمينية بمعزل عن التحولات الخارجية. أما بالنسبة لتأثير الجائحة على صناعة التأمين كان هناك إتجاه إيجابي إنطلاقاً من مساهمة الجائحة بزيادة

حجم الأقساط بنسبة تتراوح بين ١٥ و ٢٠٪. لذلك القطاع التأميني لم يتأثر بالجائحة على عكس القطاعات الأخرى

كالمعامل والشركات التي تقلص إنتاجها بسبب الوباء. ■ تكبدت شركات إعادة العالمة خسائر نتيجة الجائحة ما دفعها إلى زيادة أسعارها في الخارج، هل لمستم أي زيادة في الأسعار بالنسبة للسوق المصرية؟

- قبل ظهور الجائحة لم يكن بالإمكان تحديد أسعار التغطيات لهذا النوع من المخاطر (جائحة كوفيد-١٩) باعتباره حدث مفاجئ ووباء. وكانت شركتنا الوحيدة التي قدمت تعويضات لعملائها عما اصابهم من مخاطر واضرار. وفي ما يتعلق بموضوع زيادة الأسعار لا تزال الأمور غير واضحة إلى حد الآن. وبالتالي

كل ما يمكن التركيز عليه هو ضرورة مساندة لشركات التأمين لعملائها باعتبار هذا القطاع من القطاعات الخدمائية وهذا ما قمنا به في السوق المصرية لدعم القطاعات والأفراد في ظل الجائحة. ■







الإتجاه الصحيح



## محمد العيلة

(الرئيس التنفيذي لشركة General Takaful - قطر)؛

# ملتزمون دائماً بأعلى المعايير والمهنية ونعمل من أجل تحقيق الرفاه المالي لعملائنا



حدّدت شركة العامة للتكافل لنفسها هدفاً بتوفير منتجات من الخدمات التأمينية المتوافقة مع ضوابط الشريعة الإسلامية وذلك لتلبية احتياجات السوق القطري.

ويشدّد محمد العيلة الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن رسالتنا هي تمكين الأفراد والشركات من إدارة المخاطر المالية.

ويشير إلى أننا نعمل على تغطية القيمة لمستثمرينا وشركائنا (المؤمن لهم / عليهم) من خلال قوة التعاون القائم على قواعد الشريعة الإسلامية.

ووفق محمد العيلة احد القيادات البارزة فإن الشركة قامت بتصميم العديد من المنتجات في إطار إدارة التكافل العائلي، الحوادث، الأمراض وهي شائعة جداً في هذا العالم، لافتاً إلى أن الشركة توفر العديد من المنتجات لتغطية مثل هذه الأخطار من خلال روح التعاون لدى فريق العمل وأدائه العالي والتركيز وتقييم المخاطر وتعزيز موقفنا الريادي لحماية مصالح المساهمين ووثائقهم.

■ نكبت شركات إعادة العالمية خسائر ضخمة نتيجة إنتشار الجائحة، هل تبدلت سياسة المعيّدين في تعاملاتها مع السوق القطرية؟

– تبدلت سياسات إعادة التأمين تجاه العديد من الأسواق وليس الأمر مرتبط فقط ضمن السوق القطرية وهذا ما دفع بشركات إعادة اعتماد نهج أكثر تشدداً في تعاملاتها مع شركات التأمين.

■ نتائج مربحة خلال النصف الأول من العام ٢٠٢١ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتوها منذ توليكم منصب الرئيس التنفيذي للشركة؟

– نعد من الشركات الناجحة في السوق ونحن

اقتصر دورنا في استكمال مسيرة النجاح التي بدأها أسلافنا. كما حققت الشركة نتائج مربحة خلال النصف الأول من العام ٢٠٢١ وأفضل من تلك المحققة خلال العام

الماضي. ■



من اليمين: محمد فيرا، داني ضاهر، جورج بيطار، كارين شرفان، انور الشنطي ومحمد العيلة

■ كيف تصفون التدايعات السلبية للجائحة على القطاع التأميني؟

– ممّا لا شك فيه أن للجائحة تداعيات سلبية ومباشرة على القطاع التأميني وتحديد على حجم الأقساط المكتتبة. وبالتالي أحدث هذا التأثير نقلة نوعية في طريقة تقديم هذه الخدمات وإدخال التقنيات الرقمية في تعاملاتنا مع العملاء.

■ ما مدى خطورة استخدام هذه التطبيقات وما ينتج عنها من عمليات قرصنة واختراق؟

– لا تزال التعاملات الإلكترونية جديدة ومحدودة

نسبياً في الوطن العربي لذلك من الممكن أن تحدث بعض الثغرات نظراً لغياب الخبرات الكافية إلا أن معظم الشركات تحاول ضمن الإمكانيات المتاحة توفير شبكة الحماية المطلوبة لبرامجها وعملائها.



## أنور الشنطي: (الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست العالمية - فلسطين): ضرورة وجود سياسات وخطط واضحة للتعامل مع كل المخاطر

**التأمين الصحي والتأمين على المركبات يشكلان  
نسبة ٨٥٪ من محافظ التأمين**

ووفق الشنطي فإن قطاع التأمين تأثر سلباً بجائحة «كورونا»، حيث كان لها الأثر الكبير على الإقتصاد الفلسطيني نظراً للإمكانيات المحدودة وتوقف معظم الإستثمارات الجديدة وازدادت نسبة الكساد والبطالة. فعلى المستوى الداخلي كان هناك انخفاض في الدخل والإنتاج والقدرة الشرائية وارتفع نسبة التعويضات والحوادث حيث تراجع الأرباح فيه بشكل ٤٠٪ منذ منتصف عام ٢٠٢٠ حتى منتصف العام الحالي.

ويشرح بأن التأمين الصحي والتأمين على المركبات يشكلان نسبة ٨٥٪ من محافظ التأمين و١٥٪ باقي التأمينات «الحريق» «السرقعة» و«البحري» و«النقل» و«الحوادث الشخصية».

### حجم أقساط ترست ٥٥ مليون دولار

في السياق ذاته رأى الشنطي أن نشاط «ترست» خلال عام ٢٠٢٠ عادياً، حيث حققت المجموعة أرباحاً بنحو مليون وتسعمائة ألف دولار وبالرغم من أن «ترست» قد أنتجت أعمالاً خلال ذات العام بقيمة ٥٥ مليون دولار، كما أن «ترست» قد قامت بدفع تعويضات نقدية خلال عام ٢٠٢٠ بقيمة ٣٣ مليون دولار، وبالتالي أرباحنا متواضعة جداً وإنتاجنا أيضاً لم يزداد مقارنة مع السنوات السابقة بل سجلنا انخفاضاً بالإنتاج بقيمة ٤ مليون دولار وهو تقريباً ٤٪، وللأسف حتى هذه الأرباح لم تكن جميعها أرباحاً فنية بل فيها جزء من إستثمارات المجموعة وجزء فرق عملة.

وتابع: أيضاً هذا العام سنعمل خلال الفترة القريبة على تقديم المزيد من المكافآت للموظفين، وهذا الأمر يعكس الرسالة التي أقامتها مجموعة ترست العالمية للتأمين في العالم وليس فقط في فلسطين حيث تنتشر المجموعة في كل من «قطر، البحرين، قبرص، سوريا، لبنان، ليبيا، اليمن وفي دول أوروبية مختلفة أيضاً»، لكن فلسطين بالنسبة لمؤسسي مجموعة ترست العالمية للتأمين هي شيء مقدس، وفلسطين تعني شيئاً كبيراً لكل مواطن عربي وفلسطيني.

كما أكد الشنطي أن «ترست» تمثل أكبر شركة تأمين في فلسطين توفر فرص عمل حيث توفر أكثر من ٢٩٦ فرصة عمل آمنة، موضحاً أن قرار إدارة ترست هو الإستمرار في العمل والديمومة.

وحول الدروس المستفادة من تجربة جائحة «كورونا»، شدّد الشنطي على ضرورة وجود سياسات وخطط واضحة للتعامل مع كل المخاطر ويجب أن يلعب رجال الأعمال دوراً أكبر في دعم الإقتصاد الوطني وتعزيز صمود الإنسان على أرضه.



### فلسطين مقدسة لمجموعتنا

أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست العالمية للتأمين - فلسطين، أنور الشنطي أن عام ٢٠٢١ كان عاماً استثنائياً وصعباً على القطاع الإقتصادي بشكل عام وعلى قطاع التأمين في فلسطين بشكل خاص. وأشار إلى أننا نفتقد السيطرة على مصادرها الإقتصادية وكذلك الحدود والمعابر والجو، وبالتالي لا نملك مقومات إقتصاد قوي، وهذا الوضع الصعب بالتأكيد ينعكس سلباً على صناعة التأمين في فلسطين. وبرأيه دائماً عندما تكون آفاق الإقتصاد محدودة تكون صناعة التأمين مأزومة وصعبة، ومن هنا كان عام ٢٠٢٠ صعباً وسيئاً على قطاع التأمين وبالرغم أن شركات التأمين قد أنتجت مجموع أقساط مشابهة لمجموع أقساط العام ٢٠١٩ حيث وصلت قيمتها إلى نحو ٣٠٠ مليون دولار خلال العام ٢٠٢٠.

ويؤكد الشنطي أنه طالما لم يكن هناك زيادة في الإنتاج يعني ذلك عملياً نقصاً في مداخل شركات التأمين، وهذا أيضاً يمثل تراجعاً في الإنتاج، وهذا الأمر يؤثر على نمو صناعة التأمين، وفي المقابل ارتفعت ذمم شركات التأمين بطريقة كبيرة جداً وصلت أكثر من ٩٦ مليون دولار.

كما وشدّد على أنه إذا تم تحليل أرقام الأرباح التي أعلنت عنها شركات التأمين ستجد أن ٥٠٪ منها عبارة عن إستثمارات للشركات التأمين مثل «ودائع موجودة في البنوك أو أسهم أو إعادة تقييم للأراضي على سبيل المثال التي تمتلكها هذه الشركات.

أما بالنسبة لتأثير الجائحة على نشاط القطاعات في فلسطين فلفت إلى أن القطاع الذي لم يتحرك طيلة هذه الفترة هو قطاع النقل العام، ومع ذلك نحن ومساهمة من إتحاد شركات التأمين في الوقوف مع شعبنا، تقدمنا بمبادرة لهيئة سوق رأس المال من قبل هيئة سوق رأس المال ومجلس الوزراء منح ١٥٪ خصم على بوليصة التأمين لمركبات النقل العام خلال عام ٢٠٢٠، وشملت المبادرة نحو ١٢ ألف مركبة في قطاع النقل العام وهي خطوة تدرج في إطار المسؤولية الإجتماعية لقطاع التأمين في فلسطين.

### أرباح شركات التأمين مجتمعة وصلت إلى نحو ٢٠ مليون دولار

وكشف الشنطي ان أرباح شركات التأمين مجتمعة في عام ٢٠٢٠ وصلت إلى نحو ٢٠ مليون دولار وهو رقم قليل مقارنة مع أرباح القطاعات الإقتصادية الأخرى، حيث سجل القطاع الصناعي أرباحاً بقيمة ٣٣ مليون دولار، فيما سجل قطاع الإستثمار أرباحاً بقيمة ٤٤ مليون دولار.

في المقابل نفى الشنطي ان تكون شركات التأمين قد استغنت عن أي موظف أو النية بالإستغناء بحجة الجائحة، مشيراً أيضاً إلى أنه في حال ثبت لدينا أن أي شركة قامت بالإستغناء عن موظفيها بحجة الجائحة فنحن نرفض ذلك وضد هكذا خطوات.



**نيرة مجدي** (رئيسة قطاع الأعمال في شركة جلوب ميد - مصر)؛

**حققنا ٣٠٪ نمواً مقارنةً بالعام الماضي**

**ونواصل مسيرة الشركة الريادية في عملية التحول الرقمي**

**لتوفير خدمات نوعية للهيئات الضامنة المتعاقدة معنا والمؤمنين لديهم**

مقارنة بالعام الماضي، حققت جلوب ميد - مصر نمواً في حجم أعمالها وصل إلى ٣٠٪ في الوقت الذي منيت فيه الكثير من الشركات بخسائر فادحة جراء تداعيات جائحة «كوفيد-١٩». وتؤكد نيرة مجدي، رئيسة قطاع الأعمال في جلوب ميد - مصر، عزم الشركة على مواصلة مسيرتها الريادية مدعومة بخبرة ومعرفة مجموعة غلوب مد على مدى ٣٠ عاماً، فتمتلك الشركة المهارات البشرية والتقنية الكافية والكفيلة لتقديم الحلول والخدمات المصممة خصيصاً لتلبية احتياجات الهيئات الضامنة المتعاقدة معها والمؤمنين لديهم.

ووفق الإنسنة مجدي، تقدم الشركة نظاماً معلوماتياً متطوراً ومستقلاً هدفه تحسين قيمة برامج منافع الصيدليات، فضلاً عن توفير خدمات شاملة ومبتكرة لإدارة احتياجات العملاء المؤمنين لدى الهيئات الضامنة المتعاقدة مع جلوب ميد - مصر وتحسين تجربتهم للحصول على خدمات الرعاية الصحية بكل سهولة وإنسيابية.

رسالة نصية قبل التوجه إلى الصيدلية لصرف الدواء. كما تضمن الخدمة عدم تكرار الزيارة إلى عيادة الطبيب أو الصيدلية لتعديل الوصفات في حال عدم توفر الدواء أو عدم شموله بالتغطية التأمينية للمؤمن، بحيث بإمكان الطبيب تعديل الوصفة مباشرة على النظام. كذلك توفر للمريض المؤمن إمكانية صرف الأدوية المطلوبة كلياً أو جزئياً من عدة صيدليات حسب توفر الدواء أو الكمية المطلوبة في كل صيدلية.

#### من أولى الشركات التي اعتمدت النظام الإلكتروني في مصر

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة خلال العام الحالي وما هي إستراتيجيتكم للعام المقبل؟

- على قدر ما كان عام ٢٠٢٠ مليئاً بالتحديات حيث مُنيت العديد من الشركات بخسائر فادحة جراء تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»، إلا أننا كشركة حققنا هذا العام نمواً في حجم أعمالنا بالكامل بزيادة وصلت إلى ٣٠٪ مقارنةً بالعام الماضي. ونحن بالطبع نشكر جميع الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا على ثقتهن بنا. ولا بد لي أن أؤكد بان جلوب ميد - مصر لن توفر أي جهد لتقديم خدمات تلبية متطلبات هذه الهيئات وتعزيز نمو أعمالها ومحافظة التأمينية وذلك من خلال التركيز على كسب رضا العملاء المؤمنين لديهم.

وهذا النجاح بالطبع يحثنا على مواصلة جهودنا وتطورنا المستمر الذي رافق مسيرتنا منذ بدايتها. فكننا من أولى الشركات التي اعتمدت النظام الإلكتروني في مصر مدعوماً بخبرة ومعرفة مجموعة جلوب ميد التي تتخطى ٣٠ عاماً، وتتواجد شركاتها في ١٢ بلداً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. لذا سنواصل استراتيجيتنا الهادفة لتعزيز تجربة المريض من خلال مرافقته ومساعدته عند كل نقطة من نقاط خدمته إن كان عبر الهاتف أو من خلال مكاتبنا الميدانية في أكبر المستشفيات في مصر أو عبر تطبيق جلوب ميد للهواتف الذكية أو عبر وسائل التواصل الاجتماعي والواتساب وغيرها. كما سنركز على رفع مستوى المكننة لتسهيل حصول المؤمن في مصر على خدمات الرعاية الصحية، وتعزيز الكفاءة والفعالية في إدارة مطالبات التأمين الصحية، والحد من الأخطاء والكشف عن أي محاولات للإحتيال وغيرها. وهذا بالطبع يصب في صالح الجهات الضامنة المتعاقدة معنا لأنه يساهم بتوفير الكلفة وكسب رضا المؤمنين. ■

■ سزعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

- لا شك أن جائحة «كوفيد-١٩» كان لها تأثير على أسلوب حياتنا وطريقة عملنا والأليات المتبعة في مكان العمل. تزامناً مع التحول الرقمي الذي كنا قد باشرنا بإعتماد تطبيقاته، عززت الشركة خدماتها التي تستند إلى التقنيات الرقمية لتسهيل حصول المؤمنين على خدمات الرعاية الصحية عن بُعد خلال عام ٢٠٢٠. وفي هذا الصدد، بدأنا اتباع نظام العمل عن بُعد ما سهل عمل الفريق بأكمله حفاظاً على سلامة موظفينا وإلتزاماً بقرارات الإقفال العام ما سمح لنا بتقديم الخدمات للهيئات الضامنة المتعاقدة معنا والمؤمنين لديهم دون أي تأخير. وبالطبع مع عودة الحياة تدريجياً إلى طبيعتها، واصلنا عملنا كالمعتاد وتم تعزيز إعتقادنا على أحدث التقنيات في إطار تقديم الخدمات. اما على صعيد خدماتنا، طرحنا خلال عام ٢٠٢٠ خدمة التطبيب عن بُعد (Telehealth)، وخدمة الرأي الطبي الثاني عبر اطباء متخصصين فضلاً عن توفير تسهيلات للمؤمنين للتواصل معنا عبر تطبيق الواتساب وغيرها وذلك كي نمكّن المريض من الحصول على الرعاية الصحية من راحة منزله.

هذا العام، قمنا بتعزيز خدماتنا الموجهة لمقدمي خدمات الرعاية الصحية لتعزيز تجربتهم وبالتالي تجربة حصول المؤمنين على الخدمات الصحية. في هذا الإطار، طرحنا لأول مرة في مصر امكانية اصدار وصفة إلكترونية من قبل الأطباء ضمن شبكتنا عبر النظام الإلكتروني للعملاء المؤمنين لدى الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا. تعزز هذه الخدمة تجربة المريض وتساهم بالحد من الأعباء الإدارية التي تقع على كاهل مقدم خدمات الرعاية الصحية. كما إنها تساعد على الحفاظ على سلامة المريض من خلال الحد من الأخطاء الناتجة عن كتابة الوصفات الطبية بخط اليد.

وتهدف هذه الخدمة الإلكترونية المتطورة إلى رفع مستوى الخدمات الصحية في مصر وضمان حصول المريض على الدواء بسلاسة دون أي تأخير عبر ربط مقدم خدمات الرعاية الصحية بالصيدليات ضمن شبكة جلوب ميد - مصر. وبالتالي يقوم الطبيب بملء الوصفة الطبية على النظام الإلكتروني في عيادته ويحصل المريض بكل سهولة على الموافقة عبر



د. أحمد عبد العزيز (العضو المنتدب - مصر لتأمينات الحياة (MISR LIFE INSURANCE):

## نعمل على سلامة وراحة عملائنا من خلال استراتيجية الشمول المالي للتخفيف من المخاطر ودعمًا لجميع فئات المجتمع المصري



هي أول شركة تأمين يتم تأسيسها في مصر والعالم العربي بأسره، وتعد إحدى شركات مصر القابضة للتأمين والرائدة في مجال تأمينات الحياة. ويؤكد د. أحمد عبد العزيز العضو المنتدب للشركة أن الهدف من الشمول المالي الذي نعتمده هو الوصول بالخدمات المالية والحلول التأمينية إلى أي مواطن بسهولة ويسر، مشيراً إلى أن هذا ما تعمل عليه الشركة ضمن الرؤية والخطة الاستراتيجية للشمول المالي التي وضعتها شركات مصر القابضة للتأمين والتي تلعب دوراً كبيراً في ترويض المخاطر التي تواجه البشر والحجر وتعتبر ظهيراً استراتيجياً للإقتصاد القومي وداعم لجميع فئات المجتمع المصري. وتابع د. عبد العزيز كاشفاً أن مبيعات شهادة «أمان» تخطت المليار جنيه، والشهادة ذات الوعاء الادخاري والتأميني ساهمت بجذب أكثر من مليون عميل جديد للشركة بالتعاون مع ٤ بنوك.

– برأيي، ان مسألة مكافحة آثار جائحة «كوفيد-١٩» لا بد ان تبدأ من الشركات نفسها التي تواجه بالعادة العديد من العقبات والأزمات، وبناء عليه تطلب من الهيئات التنظيمية تقديم تسهيلات او اجراء بعض التعديلات. لذا، ان هذه الاجراءات يجب ان تكون نابعة من احتياجات ومتطلبات الشركات بما يخدم سير أعمالها ويضمن استمراريتها ونموها. ■ هل طرحتم منتجات جديدة؟

– إبتكرنا مجموعة من المنتجات، وحصلنا على موافقة هيئة الرقابة المالية على البعض منها وكنا قد طرحنا منتجات خلال العام الماضي مثل وثيقة «معاش بكره» بالتعاون مع البنك الأهلي والتي حققت نجاحا كبيرا ولاقت إستحسانا منقطع النظير. ■

■ سزعت جائحة "COVID-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة، كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟

– لا شك أننا كنا سعداء الحظ في كوننا بدأنا عملية التحول الرقمي منذ عام ٢٠١٥. لذا، عندما بدأت جائحة «كوفيد-١٩» كنا قد قطعنا شوطا كبيرا في رحلتنا في عالم الرقمنة الامر الذي جعل تأثير الجائحة علينا متواضع جدا خلال عام ٢٠٢٠. وفي العام ٢٠٢١ تخطينا تداعيات «كوفيد-١٩» بشكل كبير سواء على مستوى نتائج أعمالنا او النمو المتحقق. من هنا، كانت البنية التحتية الخاصة بالشركة مجهزة للتعامل مع عملية التغيير من ناحية تكنولوجيا المعلومات مما مكننا من تحقيق نمو تخطت نسبته ٥٠٪.

■ ما هي الإجراءات التي إتخذتها الهيئات التنظيمية لمكافحة آثار جائحة "COVID-19" على أسواق التأمين وإعادة؟



اركان مصر لتأمينات الحياة يحو طون رئيس الشركة د. احمد عبد العزيز



د. احمد عبد العزيز متوسلا شيرين عيدروس ومحمد عبد الرحمن

## جمال صقر (المدير الاقليمي – الافريقية لإعادة التأمين AFRICA RE) :

# نعد الشركة الافريقية الوحيدة ضمن قائمة أفضل ٥٠ شركة إعادة في العالم



تتمتع بخبرة ريادية في تقييم مجموعة من التغطيات تشمل الإكتتاب في الإتفاقيات النسبية وغير النسبية، وتأمينات الطاقة ومشاريع الطاقة الشمسية والمتجددة ومحطات الكهرباء العملاقة، فضلاً عن تأمينات الممتلكات العامة.

ويقول جمال صقر المدير الإقليمي للشركة الافريقية لإعادة التأمين في حديث له «البيان الإقتصادية»: نعد الشركة الوحيدة التي حصلت على تصنيف إئتماني A- من وكالة ستاندرد أند بورز. ومن المرجح أن تدخل AFRICA RE في عمليات استحواذ أو اندماج مع شركات إعادة أخرى في السنوات المقبلة». لافتاً إلى أن الأرباح الصافية للشركة بلغت ٥٥ مليون دولار في ظل الجائحة العام الماضي. ويضيف صقر بأن الشركة تعد ضمن قائمة أفضل ٥٠ شركة إعادة في العالم. وهذا يشكل حافزاً إضافياً على المضي قدماً في التطور والتقدم.

وفي أبرز مبادراتها، قامت الشركة برفع الطاقة الإستيعابية للأخطار التي تؤمنها إلى ٢٥ مليون دولار لكل خط عبر شراكة جديدة مع GIC في الهند ومقرها في هونغ كونغ، كاشفاً عن السعي للتوسع في خطتها لتشمل العنف السياسي والإرهاب والمسؤولية والبناء للعملاء.

## ..... حصلنا على تصنيف ائتماني A- ممتاز من S&P بفضل القاعدة الرأسمالية المتينة .....

وبالنسبة لنا لا يمكن التأكيد على تحقيق قفزة نوعية في الأرباح خلال العام ٢٠٢٢ بسبب عدم وضوح الرؤية بالنسبة للوضع الوبائي ومدى قدرة الاقتصادات على التعافي.

### نحن الشركة الوحيدة التي استمرت بالعمل في السودان بالرغم من العقوبات

#### ■ ما هي أبرز الاسواق التي تتواجدون فيها؟

– لدينا حالياً مكاتب موزعة في كل من أبيدجان ولاغوس، نيروبي، القاهرة، الدار البيضاء، بالإضافة الى مكتب في أثيوبيا وآسيا. كما كانت تدار عملياتنا لمنطقة الشرق الاوسط من خلال مكتبنا في مصر الا أننا بعدها قررنا التواجد الفعلي في المنطقة عبر افتتاح مكتب في مركز دبي المالي العالمي ونعمل حالياً على ادارة العمليات لمختلف دول الخليج وصولاً الى تركيا عبر مكتب دبي.

بالإضافة الى ذلك، إفتتحنا مكتباً في السودان خلال هذا العام خصوصاً ان السوق السودانية تعتبر مهمة بالنسبة الى AFRICA RE، لذا شعرنا انه من الافضل ادارة هذه السوق مباشرة من داخلها بدلاً من خلال مكتبنا في القاهرة والمعروف ان أكثر من ٢٥ في المئة من عمليات إعادة في السوق السودانية تكتبتها شركة AFRICA RE ان كنا الشركة الوحيدة التي استمرت في العمل بالرغم من العقوبات المفروضة في حين ان باقي شركات إعادة انسحبت من السوق. لذا، بتواضع نعد من الشركات الرائدة في السودان بالرغم من وجود شركة إعادة التأمين الوطنية. من جانب آخر، نتطلع الى التوسع في القارة الآسيوية وتحديداً في سنغافورة خصوصاً ان AFRICA RE تمتلك رأسمال كبير يصل الى حوالي ١,١ مليار دولار. وبالتالي ان شركائنا دائماً يحثونا على التوسع في اسواق عدة، ونعد الشركة الافريقية الوحيدة ضمن قائمة أفضل ٥٠ شركة إعادة في العالم وهذا مدعاة فخر لنا ويحملنا مسؤولية المحافظة على المستوى نفسه وبذل جهود للتطور والتقدم. كما اننا الشركة الوحيدة في افريقيا التي حصلت على تصنيف ائتماني A- من وكالة ستاندرد أند بورز واعتقد ان خلال السنوات المقبلة بسبب القاعدة الرأسمالية المتينة قد تدخل AFRICA RE في عمليات استحواذ او اندماج مع شركات إعادة أخرى. المدير ذكره ان فرعي الشركة في مصر ونيجيريا حصلوا على تصنيف CR5 من اي أم بست. ■

■ سُرعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي اعتمدتوها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– تضررت اقتصادات معظم الدول الافريقية ومنطقة الشرق الاوسط بسبب الجائحة وكان التأثير كبير على هذه الأسواق التي نتواجد فيها باستثناء بعض الدول مثل السوق المصرية. وتسببت الجائحة بتراجع معدلات الناتج القومي الاجمالي بنسب متفاوتة الامر الذي انعكس على أسواق التأمين بحيث ان بعضها لم يسجل اي معدلات نمو وأخرى تراجعت فيها حجم الاقساط المكتتبه. ويضاف الى ذلك واجهنا أيضاً تحد كبير تمثل في هبوط أسعار العملات في بعض الدول التي نتعامل مع الشركات العاملة فيها كالسودان وليبيا وهذا انعكس سلباً على حجم الاقساط والعوائد الاستثمارية. ففي العام ٢٠١٩ سجلت المجموعة معدلات نمو في حجم الاقساط المكتتبه بلغت ٨٤٤ في المئة في حين تراجعت هذه النسبة الى ٨٠٥ في المئة عام ٢٠٢٠، وبالتالي كان عاماً مليئاً بالتحديات والازمات.

ويضاف الى ذلك، في بعض اسواق الشرق الاوسط لم يتم التوافق بين الشركات والمؤمن لهم على شمولية الوثيقة لبعض المخاطر على عكس دول جنوب افريقيا حيث كان هناك تدخل واضح للمحكمة في الوقوف الى جانب العملاء الامر الذي أدى الى زيادة حجم المطالبات.

الأثر الإيجابي هو تصنيف إعادة الافريقية بين أفضل ٥٠ شركة إعادة في السوق على مستوى السمعة الحسنة في دفع المطالبات مهما بلغ حجمها بحيث قامت المجموعة على مدار السنوات الاربعه الماضية بدفع العديد من المطالبات ولهذا تأثير على الأرباح الصافية بحيث بلغت قيمتها خلال العام ٢٠١٩ حوالي ٩٠ مليون دولار في حين سجلت الشركة العام الماضي ما قيمته ٥٥ مليون دولار أرباح صافية وهذا يعد إنجازاً مهماً بحيث ان العدد الأكبر من المعيديين لم يتمكنوا من تحقيق الأرباح لا بل تكبدوا خسائر ضخمة بسبب انتشار الجائحة خصوصاً تلك العاملة في الاسواق الأوروبية والولايات المتحدة الاميركية.





# الحماية الأفضل لممتلكات و نشاطات المؤسسات



هيثم ظاهر (نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب METLIFE-مصر)؛

## سدّنا ١٨٠ مليون جنيه تعويضات فيروس «كورونا» وتسريع التحوّل الرقمي ضرورة حتمية



شكّلت جائحة «كورونا» COVID-19 فرصة لها لإثبات إدارتها للأزمة المترتبة بكل ثقة وحكمة، وهي اليوم تسعى بكل إمكانياتها للحفاظ على البقاء ضمن الشركات الخمس الأوائل بعد أن تجاوز إجمالي أقساطها أربعة مليارات جنيه نهاية يونيو الماضي.

ويوضح هيثم ظاهر نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة METLIFE مصر، الذي له اسهامات حقيقية في منصبه، أنها دخلت نادي المليارات منذ سنوات، وهي اليوم تتسلّح بالأدوات التي تخولها مواجهة المستقبل وتحدياته، لافتاً إلى أنها سدّدت ١٨٠ مليون جنيه تعويضات لعملائها عن مخاطر الجائحة، مشيراً إلى أنه تم مكنته العديد من الخدمات لوقاية عملائها من الفيروس وفي الوقت نفسه تسهيل أداء الخدمات.

واللافت أن الشركة وفّرت حلولاً ذكية مكّنت العملاء من سداد الأقساط التأمينية من خلال منافذ شركة «فوري» للسداد الإلكتروني المنتشرة في كافة المحافظات المصرية، وتابع بأن تسريع وتيرة التحوّل الرقمي بخدمات التأمين أصبح ضرورة حتمية للوقاية من الإصابة بالفيروس وتيسير أداء الخدمات للعملاء.

المعاملات كلما أمكن ذلك وتحقيق معايير الاستدامة من خلال الاعتماد على العمل الإلكتروني، ويحظى قطاع التأمين المصري باهتمام بالغ من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية التي لا تدخر وسعاً نحو توفير البيئة التشريعية المناسبة لعمل أطراف العلاقة التأمينية من شركات تأمين وإعادة تأمين وعملاء ووسطاء على نحو واضح لا يعتريه غموض فيما يتعلق بالمتطلبات الرقابية.

■ هل حققت نسبة نمو جيدة في ظل إنتشار

جائحة «كوفيد-١٩»؟

– إستطعنا تحقيق نسبة نمو جيدة مع حرصنا على التنوع في المنتجات وعملية التوزيع.

### الملتقى مهم جداً

■ كيف تقومون ملتقى شرم الشيخ لهذا العام؟

– لا شك أن الملتقى مهم جداً حيث يعد فرصة مهمة للإلتقاء بكافة شركات التأمين والاعادة والوسطاء وبحث آخر التطورات التي طرأت على مجال عملنا وأفضل الممارسات التي يجب تطبيقها وإتباعها بهدف تحسين وتطوير قطاع التأمين. ■

الطبية إلكترونيا والحصول عليها بمحل الإقامة. ولا شك أن هذه الخدمات المتطورة ساهمت في توفير الخدمات الطبية لعملاء الشركة على نحو آمن خلال فترة الجائحة، وبطبيعة الحال سنستمر في مواكبة كل جديد بهدف ليس فقط كرد فعل للجائحة وإنما كأسلوب واستراتيجية عمل تتبع معايير الاستدامة وتضع العملاء في محور اهتمامها.



### يحظى قطاع التأمين المصري باهتمام بالغ من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية



■ برأيكم، هل هناك قوانين يجب تطبيقها لمكافحة آثار جائحة «كوفيد-١٩»؟

– منذ بضع سنوات، بدأ العمل على مشروع قانون موحد للتأمين UNIFIED INSURANCE LAW حيث سيكون بمثابة الإطار القانوني الذي سنعمل من خلاله بمجرد صدوره. ونحرص دائماً من خلال الاتحاد وشركات التأمين على مناقشة تقليل الاعتماد على الأوراق في

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي اعتمدها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟



– مع إنتشار جائحة «كوفيد-١٩» أول خطوة قامت بها الشركة هي إرسال رسالة إطمئنان الى جميع عملائنا الذين يتخطى عددهم المليون نعلمهم فيها أن «كوفيد-١٩» مشمول ضمن وثيقة التأمين وسيتم تغطيته لا سيما في ظل إنتشار أقاويل وأخبار أن «كورونا» غير مغطاة. وهو الأمر الذي أكده الواقع العملي حيث دفعنا بالفعل ما يزيد عن ١٨٠ مليون جنيه تعويضات عن الجائحة. وكرد فعل فوري اعتمدنا خطة العمل عن بُعد بهدف المحافظة على التباعد الاجتماعي وتسيّد المطالبات إلكترونيا E-CLAIMS بشكل فوري، فضلاً عن توقيع إتفاقية شراكة مع منصة «يُداوي» التي توفر حزمة من الخدمات الطبية أتاحت لعملاء الشركة الحصول على الاستشارات الطبية عبر الهاتف ومن ثم طلب الوصفات



# Together, We Unlock Potential


## Willis Towers Watson RE Egypt

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

Tele: +202 2737 3411/33

Email: [info@gsegypte.com](mailto:info@gsegypte.com)

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

Willis Towers Watson 

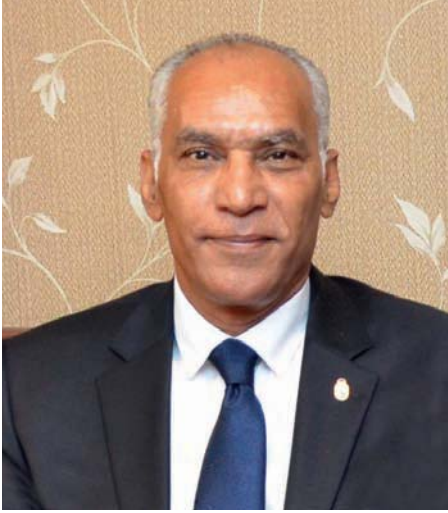
Willis Towers Watson RE Egypt : Registered with Egyptian Financial Supervisory Authority (EFSA) - Reinsurance Broker

## محمد حسن فرغلي

(العضو المنتدب لشركة قناة السويس للتأمين - SUEZ CANAL INSURANCE)؛

## تصنيفنا الجيد من شركتين عالميتين

## يعكس قوة المركز المالي للشركة



تعتبر شركة قناة السويس للتأمين من الشركات التي حققت نجاحا ملحوظا في ظل جائحة كورونا «كوفيد - ١٩» المستجد حيث نجحت الشركة بقيادة محمد حسن فرغلي العضو المنتدب للشركة في تحقيق أقساط تأمين تخطت حاجز المليار جنيه مصري (١,١١٤,٢٧٨,٦٨٦,٠٠) بنهاية العام المالي ٢٠٢١ وبمعدل نمو قدرة ١١٪ مقارنة بما حققته في العام المالي السابق ٢٠٢٠ والذي بلغ (١,٠٠١,٠٠٦,١٣٩,٠٠) جنيه مصري وهو ما يعد نجاحا للشركة والجدير بالذكر أن شركة قناة السويس لتأمينات الممتلكات تعمل في جميع أنواع تأمينات الممتلكات فيما عدا الطيران ومن أنواع التأمين التي تتميز بها الشركة (التأمينات الهندسية وتأمينات أجسام السفن وتأمينات الحريق والسطو وتأمينات الحوادث المتنوعة وكذلك تأمينات السيارات).

والجدير بالذكر أيضا أن الشركة تعتبر من الشركات القليلة العاملة بسوق التأمين المصري والعربي التي لديها تصنيف إئتماني من وكالتين عالميتين هما AM Best، و Fitch Ratings، وهو ما يعكس قوة المركز المالي للشركة.

بالشمول المالي خصوصا فيما يخص السداد والتحصيل الإلكتروني لوثائق التأمين وبالرغم من التحديات المحيطة بهذا الموضوع (التحول الرقمي) فإننا على ثقة بأنها سوف تساعد في الإسراع من وتيرة العمل وتقديم الخدمات بشكل أفضل للعملاء. كما وأنه يعد أحد أهم الوسائل التي تساعد في التنمية المستدامة.

■ **برأيكم كيف تقيمون نظرة شركات إعادة العالمية للسوق المصرية؟**

– بالنظر إلى الخسائر التي تحققت على مستوى إعادة التأمين في السوق العالمية خصوصا بعد جائحة كورونا فإننا نرى من الطبيعي أن تعيد هذه الشركات نظرتها في التعامل على مستوى العالم وليس على مستوى مصر فقط وبالرغم من ذلك أود أن أؤكد على ان الشركة نجحت في تجديد إتفاقياتها بشروط مرضية في ظل الجائحة وهو ما يعطي الإنطباع بالنظرة المستقبلية المستقرة للسوق المصري وتطلع شركات إعادة إلى العمل مع السوق خصوصا مع استقرار المناخ الإقتصادي المصري ورغبة العديد من شركات التأمين الأجنبية في العمل داخل مصر حيث يتواجد شركات كبرى مثل الينايز للتأمين وأكسا وغيرها من الشركات العالمية التي تعمل أو ترغب بالعمل في السوق المصري.

■ **برأيكم كيف تقيمون نتائج الشركة خلال النصف الأول من العام ٢٠٢١؟**

– حتى الآن حققت الشركة نتائج مرضية جدا محققة الأهداف الموضوعية في خطتها حيث سجلت أرقاماً مرضية جداً في الربع الأول من السنة المالية ٢٠٢١/٢٠٢٢ والمُنتهى في ٣٠/٠٩/٢٠٢١ بلغت ١١٢٪ من مستهدف الربع الأول و ٣٥٪ من مستهدف العام ونأمل أن تستمر الشركة في تحقيق نفس المعدلات حتى نهاية السنة المالية بإذن الله، ويجدر بالذكر أن السنة المالية تبدأ في ٠١/٠٧/٢٠٢١ وتنتهي في ٣٠/٠٦/٢٠٢٢. ■

## تحرص شركة قناة السويس للتأمين العامة على زيادة الحصة السوقية الخاصة بها بما يتناسب مع مكانتها في السوق المصري

السريع والتوجهات التي صدرت من الهيئة العامة للرقابة المالية برئاسة السيد الدكتور محمد عمران والسيد المستشار رضا عبد المعطي نائب رئيس الهيئة، بخصوص ضرورة اتخاذ كافة الشركات العاملة بالقطاع للتدابير والإجراءات الاحترازية اللازمة بالغ الأثر في الحد من تأثير الجائحة كما وأن الهيئة أصدرت بعض القرارات الهامة التي كان من شأنها دعم قطاع التأمين والحفاظ على حقوق حملة الوثائق.

■ **أين أنتم من عملية التحول الرقمي داخل الشركة وهل تساهم هذه الخطوة في تسهيل أعمالكم أو زيادة صعوبتها في ظل الإعتداءات الإلكترونية.**

– بلا شك الإعتداءات الإلكترونية هي من أهم التحديات التي تواجه عملية التحول الرقمي بالشركات حتى على صعيد التغطيات التأمينية ومع ذلك فإن قناة السويس للتأمين نجحت في هذا المجال حيث يتم إصدار الوثائق بشكل الكتروني كامل لجميع وثائق التأمين كما وأن الشركة بصدد إعداد خطة للتحول الرقمي الكامل وتشمل هذه الخطة تطوير الموقع الإلكتروني للشركة ودراسة إصدار بعض الوثائق من خلال الموقع الإلكتروني للشركة وكذلك سدادها من خلال وسائل السداد غير النقدية تماشيا مع سياسة ورؤية الدولة المصرية ٢٠٣٠، ووفقاً لتعليمات الهيئة العامة للرقابة المالية فيما يتعلق

■ **ما هي أهم الخطوط العريضة لبرنامج عملكم لتطوير الشركة؟**

تحرص شركة قناة السويس للتأمين العامة على زيادة الحصة السوقية الخاصة بها بما يتناسب مع مكانتها في السوق المصري مع التأكيد على أهمية الربحية وذلك من خلال تكوين محفظة أعمال متوازنة قائمة على الإختيار الأفضل ما بين الأخطار المؤمن عليها.

كما تحرص الشركة على تلبية إحتياجات العملاء سواء الحاليين أو المستهدفين وذلك من خلال تطوير المنتجات التأمينية الحالية وكذلك العمل على تقديم منتجات جديدة بالسوق المصري لتلبية كافة إحتياجات العملاء من تغطيات تأمينية مناسبة.

■ **كيف تكيفتم مع التغيير الذي أحدثته جائحة «كوفيد-١٩» وما هي الإستراتيجيات التي إعتدتموها للتعامل مع الظروف الحالية؟**

– إيماناً من شركة قناة السويس بأهمية العنصر البشري لها فكان من أولوياتها الحفاظ على هذا العنصر حيث تم إتخاذ الإجراءات الوقائية اللازمة من أجل الحفاظ على العاملين بالشركة حيث تم تخفيض عدد العاملين بالشركة إلى ٥٠٪ من القوة العاملة بها مع توفير الإمكانات اللازمة للعمل عن بعد من خلال وسائل التكنولوجيا المخصصة لذلك.

والجدير بالذكر أن الشركة نجحت ضمن شركات أخرى عاملة بالسوق المصري بإضافة تغطية وباء الـ «كوفيد - ١٩» إلى وثائق السفر التي تصدر من خلال الشركة وهو ما ساهم في تعويض جزء من الأقساط التي فقدتها الشركة نتيجة الجائحة حيث تأثر قطاع تأمين نقل البضائع (لفترة) بهذه الجائحة نتيجة لتأثر حركة التجارة العالمية.

■ **هل الإجراءات التي إتخذتها الهيئات التنظيمية لمكافحة آثار الجائحة كانت جيدة برأيكم؟**

– بالطبع كانت جيدة جدا حيث أنه نتيجة للتحرك



## م. محمد عادل فتحي (رئيس شركة قناة السويس للتأمين): تصنيفنا الممتاز من شركتين عالميتين يجسد القوة المالية للشركة ومكانتها ككيان إقتصادي عملاق



وأردف قائلاً: «الشركة لها شرف السبق والتميز والريادة في تغطية العديد من المشروعات القومية العملاقة وما أكثرها، وقد استطعنا بالفعل توفير الحماية التأمينية لها، ونذكر منها على سبيل المثال وليس الحصر كل مراحل مشروع مترو الأنفاق، وأنفاق قناة السويس، ومحطات الكهرباء العملاقة، والمشروعات المختلفة في كافة ربوع مصر»، لافتاً إلى أن قناة السويس للتأمين باتت من أكبر أربع شركات في تأمينات الممتلكات والمسؤوليات على مستوى السوق المصري، وطموحاتنا كبيرة في هذا الصدد لما نمتلكه من باع طويل في هذا المضمار.

وبلغة الأرقام أفتخر وأعتز بما حققته شركتنا من نتائج أعمال جيدة حيث نستهدف زيادة محفظة أقساط الشركة من مليار جنيه مصري حالياً إلى ٢ مليار جنيه خلال السنوات الثلاث القادمة، وشركتنا تدعم كل جهود الدولة، من خلال مساهمتها الدؤوبة لنشر مظلة التأمين لتشمل شريحة كبيرة من أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر. ■

أكد المهندس محمد عادل فتحي رئيس مجلس إدارة شركة قناة السويس للتأمين أن شركته تواصل نجاحاتها في السوق المصري، مستندة إلى أسس علمية مدروسة ومخططة، ومعتمدة على إمكاناتها المالية والفنية، وما تمتلكه من خبرات بشرية تتسم بالمهارة والكفاءة في كافة فروع ومجالات التأمين التي تمارسها الشركة، وأضاف بأن خير دليل على ما نقول هو نجاح الشركة مؤخراً في الحصول على تصنيف عالمي جديد من AA-EGY و B+ وهو من أعلى التصنيفات الائتمانية التي تمنح لشركات التأمين العاملة في السوق المصري، وبهذا التصنيف تكون قناة السويس للتأمين من الشركات القليلة جداً في السوق المصري التي لديها تصنيف إئتماني من مؤسستين دوليتين كبيرتين وهما: AM BEST و FITCH RATINGS مما يجسد بوضوح القوة المالية لشركتنا، ومكانتها ككيان إقتصادي وتأميني عملاق.

وبالتأكيد أن مصر تحت قيادة الرئيس عبد الفتاح السيسي تتغير بوتيرة سريعة نحو الأفضل وفق م. فتحي.

# قناة السويس للتأمين

## Suez Canal Insurance



# SCI

Since 1979

16569  
Call Center

المركز الرئيسي: ٣١ شارع محمد كامل مرسى - للمهندسين - الجزيرة  
تليفون: ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠٦٨٦٨ فاكس: ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١

## بشار عبد الخالق رؤوف (مدير عام فرع مركز قطر المالي في شركة OMAN RE): تمكنا من المحافظة على حجم الاقساط المكتتبة وفي الوقت نفسه تحقيق تحسن في معدلات ربحية خلال العامين ٢٠٢٠ و ٢٠٢١



هي من الشركات التي حصدت نتائج مالية إيجابية، بفضل العمل الدؤوب لإدارة الشركة والتي تستلهم قوتها من الثقة الممنوحة لها من مجلس الإدارة ومن دعم مساهمي الشركة. ويقول بشار عبد الخالق مدير عام فرع مركز قطر المالي للشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، إن البيئة الاستثمارية السليمة التي توفرها السلطنة للشركة والرعاية الرشيدة للهيئة العامة لسوق المال ساهمتا في اغتنام الفرص التجارية للتوسع في اعمالنا على النطاق المحلي والدولي.

– مما لا شك فيه ان شركات الاعادة العربية جزءاً لا يتجزأ من سوق التأمين العالمي ويتفاعل مع أهم التطورات العالمية وفي ما يخص جائحة «كورونا» فقد أثرت سلباً على مختلف القطاعات والأعمال على مستوى العالم كما تكبدت شركات تأمين وإعادة التأمين عدة خسائر كبيرة. لكن كان حجم التعويضات المتعلقة بهذه الجائحة محدوداً جداً بالنسبة للشركة العمانية لإعادة التأمين وفي الوقت نفسه استفدنا من تحسن أسعار التأمين حيث تمكنت شركتنا خلال الجائحة من رفع حجم الاقساط المكتتبة وفي الوقت نفسه تحسين معدلات الربحية خلال العامين ٢٠٢٠ و ٢٠٢١.

■ هل ازداد الطلب على وثائق التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية خلال المرحلة الماضية؟

– بالفعل إزداد عدد الأسواق التي تطلب منا تغطية هذا النوع من المخاطر خصوصاً بعد التوسع الكبير لحجم الأعمال عبر الأنترنت وكثرة عمليات القرصنة في السنوات الأخيرة. ■

■ افتتحت شركة عمان لاعادة التأمين فرعاً لها في قطر، ما هي الأسباب وراء هذه الخطوة؟

– تعد هذه الخطوة جزءاً من الخطة التوسعية للشركة وكانت البداية في افتتاح فرعاً لنا في مركز قطر للمال، وسيكون هذا الفرع مسؤولاً عن أسواق التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا. وستعمل الشركة تباعاً على توسيع تواجدها في أسواق أخرى إنطلاقاً من أهمية حجم المعاملات في هذه الأسواق لخدمتها بشكل أفضل. حيث ان قربنا من عملائنا يمكننا من فهم واقع ومتطلبات الاسواق ثم اقتراح حلول مبتكرة تناسبهم بشكل افضل كما بدأت الشركة عملية التوسع في العام ٢٠٢١ حيث شكل عاماً مفصلياً بالنسبة الينا بعد حصولنا على تراخيص العمل انطلاقاً من مركز قطر المالي.

■ تكبدت شركات الاعادة العالمية خسائر ضخمة جراء انتشار جائحة «كوفيد-١٩» ما دفعها الى رفع أسعارها هل تعتمدون السياسة نفسها في الأسواق التي تتواجدون فيها؟



من اليمين: بشار عبد الخالق، منذر علي وعلي بلوشي



اجتماع OMAN RE و FENCHURCH FARIS



اجتماع OMAN RE و SUEZ CANAL INS.



## خالد الجشي (الرئيس التنفيذي لشركة المعايين العرب ALA):

# استراتيجيتنا هي توحيد المجموعة والعلامة التجارية بين شرق آسيا والبلاد العربية واليوم تزايد أهمية إدارة المخاطر في المنطقة



تمكنت الشركة من التحول إلى واحدة من أهم الشركات العربية والإقليمية العاملة في هذا المجال، وباتت عنواناً للتقدم والتطور والإزدهار، كما أنها مستمرة في تدريب وتعليم وتنشئة جيل جديد من الشباب العربي.

ويشدد خالد وليد الجشي الرئيس التنفيذي لشركة المعايين العرب ALA على المضي قدماً بتوجهات الشركة الإستراتيجية ضمن أطر القيم الإجتماعية، لافتاً إلى ضرورة أن تمارس شركات التأمين دورها في نشر الوعي والمعرفة وكذلك لدعم وحماية الاقتصاد الوطني والثروة الوطنية.

ويرى الجشي أن الخبير المحترف قادر على التعامل مع متطلبات إدارة المخاطر. لأنه بذلك يسهل درء المخاطر ووضع خطط لمواجهة الخطر والتعامل معه.

ويبرز تزايد أهمية إدارة المخاطر في المنطقة العربية لشركات التأمين وإعادة التأمين ومختلف المؤسسات التجارية والصناعية، ذلك لما تحققه إدارة المخاطر من تحسين قدرة المؤسسات على استيعاب الأزمات والمخاطر التي تواجهها.

■ ما هي الأسباب وراء توجه العديد من شركات التأمين والوساطة العربية نحو السوق الإفريقية؟

– بات معلوماً أن أسواق المنطقة العربية أصبحت مشبعة وهناك أعداد كبيرة من شركات التأمين تفوق حاجة السوق إليها. وهذا يجب ان يدفع هيئات الرقابة لتنظيم الأسواق عبر عمليات الدمج.

■ هل تواجهون مشكلة على مستوى توظيف المهارات والكوادر البشرية في فروعكم؟

– كلا، الموارد البشرية وأصحاب الخبرات متواجدة بكثرة، الا أننا نواجه تحد على مستوى تحرك هذه الافراد بين بلد وآخر بحسب الأوضاع السياسية والأمنية في كل منطقة.

■ هل أنتم راضون عن أدائكم، وما الذي تطمحون لتحقيقه؟

– نعمل بموجب استراتيجية محددة الا وهي توحيد المجموعة والعلامة التجارية بين شرق آسيا والبلاد العربية وهذا يتطلب منا الكثير من الجهد والعمل خلال السنوات المقبلة. ■



من اليسار: خالد جشي ومعتصم هاني

■ هل أحدثت جائحة «كوفيد-19» تحولات في مسار عملكم؟

– تسببت الجائحة بمتغيرات كثيرة في صناعة التأمين أبرزها تبدل نوعية المطالبات وتراجع الانشطة نتيجة عمليات الاغلاق ومنع التجول. الا أنه كان للجائحة جانب إيجابي يتمثل في ظهور تغطيات جديدة منها الأوبئة والأمراض بعد انتشار جائحة «كوفيد-19».

■ هل تمكنتم من تحديد حجم التعويضات بعد انفجار مرفأ بيروت؟

– الى حد الآن لم يتم تحديد السبب الرئيسي لحدوث هذا الانفجار الضخم. ولكننا لم نتوانى عن القيام بواجباتنا. ولكن المشكلة التي تواجه المتضررين هي زيادة الأسعار نتيجة تراجع قيمة العملة الوطنية.

■ هل لديكم توسعات مستقبلية جديدة؟

– وضعنا استراتيجية توسعية جديدة نحو أسواق مختلفة وكانت البداية في السوق المصرية بالاضافة الى افتتاح مكتب في العاصمة بغداد. ونحن الآن في صدد انتظار الحصول على التراخيص النهائية لافتتاح فرع في كمبوديا.



من اليمين: خالد الجشي ود. وليد زعرب



# *A chain is as strong as its weakest link...*

Insurance and reinsurance is about transferring risk

In a risk transfer chain, that chain is as strong as its weakest link



In contrast to many other intermediaries, UIB choose to operate from well-regulated international reinsurance hubs covering global markets for local needs.

UIB's strength and professionalism enhance the integrity of your risk transfer strategy.

*UIB – Innovation through expertise*

**United Insurance Brokers**  
[www.uibgroup.com](http://www.uibgroup.com)



# Souvik Banerjea

(Managing Director – Continental Reinsurance Kenya Limited)

## We are the fastest growing fully private reinsurance company in Africa

**W**ith a history spanning more than 30 years, Continental reinsurance has developed an extensive network across Africa to serve its clients. Everything it does is underpinned by the translation of its pan-African track record and commitment into local value. Its mission has always been to provide credible reinsurance security and services to its clients and sustainable value to its shareholders and other stakeholders. Its pan-African commitment is the purpose that motivates its expansion. By focusing on localization, the company develops regional markets, which in turn allows it to deliver on its promises. Al Bayan Magazine met Souvik Banerjea, Managing Director at Continental Reinsurance during Sharm El Sheikh Rendezvous & FAIR Conference and conducted the following interview with him.



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

- Continental Reinsurance is more than 30 years old in the market. We started off in 1987 in Lagos and initially for the first few years, our operations were concentrated in Western Africa and slowly we started expanding and today we have offices in six localities in Africa, we cover the whole of Africa from those locations which are Lagos handling Anglophone Western Africa, Ivory Coast handling francophone Western Africa, Douala in Cameroon which handles the CIMA region, Tunis which handles Northern Africa and Middle East, Kenya which handles about 13 countries in Eastern and North Eastern Africa, and Botswana which handles the Southern Africa markets. We bring the knowledge from across Africa. Thus, we are gaining local knowledge but bringing the knowledge that we have acquired from other parts to here. We reinsure every line both life and non-life, in Western Africa we have a very strong life team, we lead treaties in almost 60 companies some with even shares of hundred percent. We are growing the life book in other regions also now. In Eastern Africa, which I handle, most of our business is non-life and in Egypt we have been growing tremendously, in fact our growth rates in Egypt are over hundred percent this year and last year it was over 70 percent.

**\* What is the purpose behind your participation in Sharm El Sheikh Rendezvous and FAIR Conference?**

- We have been participating in Sharm El Sheikh Rendezvous ever since it started, I have attended all the conferences here but this year we are the silver sponsors of this event and we are actually trying to establish relations with enough players so that our goals for sustainable insurance are also met. We want to do a lot of work in developing sustainability inside insurance and we want to carry that message to our counterparts in Egypt who are thinking of working on this but don't know what to do. Actually Egypt has done a lot of work but most of it is still on paper and it has not been translated to



احد اجتماعات CONTINENTAL REINSURANCE

action. We want to ensure that the children of tomorrow have their smiles intact. This requires a lot of hard work, it is not easy because most of us are private sector insurance & reinsurance companies. Every (re)insurer should contribute some effort to growing this. It is not the work of one person or one company.

**\* What differentiates your company from other similar companies?**

- We are today the fastest growing reinsurance company in Africa, we have one of the strongest balance sheets among all reinsurance companies in Africa. We are fully private whereas most of the reinsurance companies are governmental or multi governmental, those are the companies which enjoy what is called compulsory cessions from insurance companies. For us, we have to really show the world that we are better than our peers; otherwise we will not get any premium.

**\* Covid-19 has accelerated change in the insurance industry is so many different ways. How did you adapt to this change?**

- We had a lot of business continuity programs in place already, enterprise risk management is one area which our Head Office has always been keen about and we developed strategies accordingly. For us to shift from office environment to a home environment was very easy, and interestingly our business actually grew during Covid period. We are able to give technical know-how to our insurance companies who see the business through us much more easily through the internet. It has actually been a boom for us, we have always been keen on transferring knowledge to the cedants and we found that during Covid times, it was much more easier to get more people involved in those training sessions. We were able to get knowledge seekers, from all across Africa to listen to us straight away, we were able to remain in touch with our cedants more effectively.

## ربيع عبد الخالق (العضو المنتدب لشركة gig Egypt Life Takaful)؛

# لدينا خطة متكاملة للتوسع الأفقي ونعمل على زيادة الوعي التأميني في المجتمعات



شركة gig مصر حياة تكافل هي أول وأكبر شركة تكافل للتأمين على الحياة في السوق المصري. مع تمتعها بأساس قوي وفريق عمل طموح وخبراء في مجال التأمين.

ربيع عبد الخالق العضو المنتدب لشركة gig Egypt Life Takaful يوضح: «أن هدفنا هو إحداث فارق في سوق التأمين المصري بقوة وإيجابية ونسعى دائماً لإيجاد الوسائل الممكنة التي تخدم عملائنا بشكل أفضل. ووفق عبد الخالق فإن رؤية الشركة تتمثل بنشر مفهوم التأمين التكافلي بين ثقافة المجتمع، مع المحافظة على مبادئنا الرئيسية وهي الخبرة والخدمة المتميزة، كما نسعى لتلبية احتياجات عملائنا الحالية والمستقبلية، من خلال تقديم برامج ومميزات تأمين تكافلي مبتكرة تستطيع أن تكون ركيزة أساسية وأرض صلبة تمكن عملائنا من الاعتماد عليها في المستقبل».

وأضاف ان الشركة تسعى للتوسع في نشاطها التسويقي خلال المرحلة المقبلة من خلال التوسع الأفقي بزيادة عدد الفروع العاملة في البنوك المتعاقد معها إضافة إلى التعاقد مع بنوك جديدة.

الوبائية بما فيها فيروس كورونا، وأيضاً قدمنا خدمة Telehealth لعملاء التأمين الطبي الذين يستطيعون من خلالها التحدث مع دكاترة متخصصين واستشارتهم من خلال الموبايل بدون الحاجة الى زيارة فعلية للعيادات الطبية وانتظار الحجوزات، وأيضاً اضفنا خدمة الـ Mobile Doctor لعملائنا الجدد التي تتطلب وثائقهم إجراء بعض التحاليل الطبية، وتمكن هذه الخدمة العميل من طلب عمل التحاليل الطبية المطلوبة في المكان والوقت المناسبين لاحتياجاته ويقوم طبيب متخصص بزيارة العميل لعمل التحاليل الطبية المطلوبة، وقد ساعدت هذه الخدمات على بث الطمأنينة لعملائنا الحاليين والجدد وأضافت بعداً جديداً لخدمتهم.

### نتلقى كامل الدعم من جانب المعيدين

■ تكبدت شركات إعادة الإعمالية خسائر ضخمة بسبب إنتشار الجائحة، هل كان السوق المصري ضمن السياسات المتبعة عالمياً؟  
- لم ندخل حتى الآن في مفاوضات مع شركات الإعمادة، ولكننا نتلقى كامل الدعم من جانب المعيدين الذين نتعامل معهم في انتظار أي سياسات أو إجراءات جديدة متبعة. ■

■ ما مدى تأثير جائحة كوفيد-١٩ على قطاع التأمين في السوق المصرية والوطن العربي؟

- نحن في صدد إنتظار الأرقام النهائية التي تصدر رسمياً في أواخر العام ٢٠٢١ للدخول في محادثات مع معيدي التأمين. وبالتالي يمكننا تحديد ما مدى تأثير الجائحة على أرقام الشركات في السوق المصرية.

### استطعنا تقديم بعض الخدمات التي من شأنها مساعدة العملاء

■ هل لمستم أي تبدل في متطلبات وأولويات العملاء؟

- بالتأكيد أصبح العميل أكثر خوفاً وباتت هناك حاجة أكبر للتوجه نحو الإستشارات الطبية بشكل متواصل، وهذا من شأنه التأثير على توجهات السوق خلال المرحلة القادمة، فضلاً عن زيادة الوعي التأميني في المجتمعات كلها عوامل من شأنها تغيير متطلبات العملاء خلال السنوات المقبلة.

ولكننا استطعنا خلال الفترة الماضية في تقديم بعض الخدمات التي من شأنها مساعدة العملاء في مواجهة مخاوف جائحة كورونا بدأً من إخبارهم جميعاً ان الوثائق التأمينية التي تصدرها الشركة سواء التأمين الطبي أو الحياة تغطي الأمراض

## ربيع عبد الخالق

يتمتع ربيع عبد الخالق بخبرة تأمينية واسعة تمتد لأكثر من ثلاثة عقود، تولى خلالها مناصب قيادية منها، المدير الإقليمي لتأمين الحوادث والتأمين الصحي والمدير الإقليمي لصناديق التأمين المرتبطة إستثمارياً لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا ونائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة متلايف اليكو - مصر بين ٢٠٠٦ و ٢٠١٤ كما تولى منصب العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة متلايف والمجموعة الأمريكية الدولية والبنك العربي الوطني للتأمين التعاوني بالسعودية، في يناير ٢٠١٨.





1846

GUSTAV VON MEVISSSEN



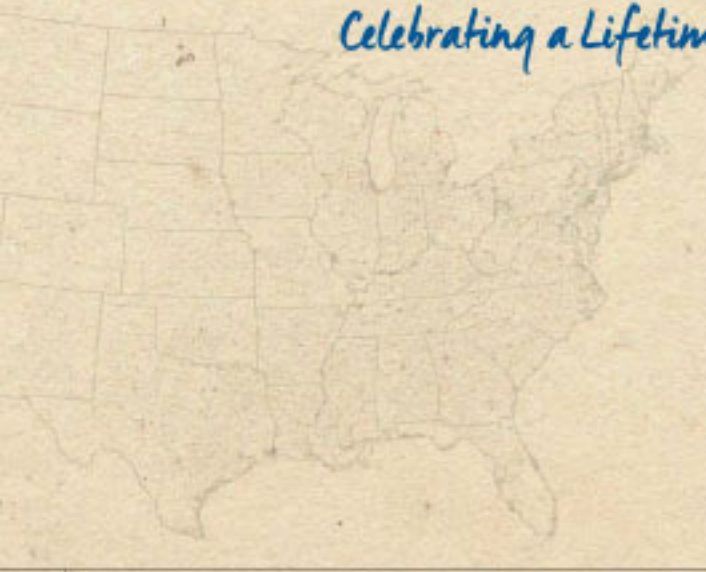
GENER  
REINSU  
CORPO



**100**  
— years —  
**175**  
Cologne Re

1921

*Celebrating a Lifetime of Reinsurance Relationships*



JAMES G.  
WHITE



2021 a very special year for Gen Re, marking our 100th anniversary – and 175 years of the historical Cologne Re, the world's first and oldest reinsurer.

With deep gratitude to the people, clients and partners who have contributed to what Gen Re proudly is today.

**Discover more at [genre.com/anniversary](https://genre.com/anniversary)**





# مصر للتأمين MISR INSURANCE

بنأمن ضهرك



قوتى ناس بتأمن ضهرى

[www.misrins.com.eg](http://www.misrins.com.eg)



MISR INSURANCEOFFICIAL



للدفع بـ

19114

التسجيل الضريبي ٤٤-٨-٢٠٠٠

مصر القابضة للتأمين  
MISR INSURANCE HOLDING COMPANY



الاعلان حاصل على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بتاريخ ١١/٤/٢٠٢١

شركة تابعة مساهمة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته وحاصلة على ترخيص رقم ١ من الهيئة العامة للرقابة المالية



## Luis Antonio Ibanez (Chief Operating Manager - Active Re): We are a small global, well-rated and pretty profitable reinsurance company

Since his arrival to the Active Re's family in early 2019, Luis Antonio Ibanez, Chief Operating Officer at Active Re, has been a constant player in the growth process of the company. He has demonstrated to be an important asset for the company and a key player to Active Re's team. Ibanez's experience in innovation processes, marketing, and customer service, has always added value to Active Re and its global clients and that required specialized and exclusive services in the reinsurance market. On the sidelines of Sharm El Sheikh Rendezvous & FAIR Conference, Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Mr. Ibanez and conduct the following interview with him.



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

- Active Capital Reinsurance was established in 2007 by former banker Mr. Juan Antonio Nino Pulgar. It started providing credit-related reinsurance solutions to financial institutions in Latin America, and, later on, got a general insurance and reinsurance license in Barbados. The company originally specialized in reinsurance products for financial institutions, namely fraud, theft, loss for credit and debit cards, unemployment and credit life. Then started writing commercial lines. In 2018, we got the A- rating by A.M.Best with a stable outlook and this year we were given the positive outlook since 2018 we started our expansion plan. The company, domiciled in Barbados, was originally a regional Central American reinsurer but lately we started to expand globally. The company incorporated some managers and underwriters with experience in other reinsurers and now we work in more than a hundred countries, we have been growing and increased our capital by reinvesting most of the earnings and today we can say that we are a small global reinsurer, well-rated and pretty profitable.

**\* What is the purpose behind your participation in Sharm El Sheikh Rendezvous and FAIR Conference?**

- We have interest in both of them because the Middle East is very important for us in all classes of business. Egypt is a particularly important market. We have a very good relationship locally with brokers but also with many insurers, we lead some treaties in the credit insurance class -which is pretty important in Egypt- as



اجتماعات ACTIVE RE

we are one of the few reinsurers that write this class of business. We are also active in property, facultative and treaty business. Our professional (and personal) relationship with some of companies here is excellent so it is for us a must to show up here and meet our clients.

**\* Do you have any expansion plans other than the Egyptian market?**

- We have a lot of business in the MENA region. We want to consolidate our presence in the GCC and other Middle Eastern countries, develop our business in Africa and expand in North African markets.

**\* Insurtech and digitalization are driving the future of insurance industry. What did you, as a company, do in that sense?**

- We are a small company with a lean structure. I work in Madrid, we have people working from Lebanon and others from Russia, Mexico, Miami, etc. So we all have been working already remotely before even the Covid-19 pandemic. We used to travel a lot but due to Covid restrictions we stopped travelling and even though we grew 20 percent last year and this year we expect to grow even more. So we managed our business without necessarily traveling and meeting people. Our IT system was prepared to have a part of the team work remotely. It was a big change for the people in our operations centre in Panama where we have more staff, they had to work from home but for most of us it was not a big change, it was more or less the same.

## محمد سعد (رئيس مكتب الشركة الأفريقية لإعادة التأمين AFRICA RE بمركز دبي المالي العالمي):

### استراتيجيتنا التوسعية هي سر نجاحنا ونحن من الأكثر أماناً مع العملاء

المركز في منطقة الشرق الأوسط على غرار المراكز العالمية، إضافة إلى ان الشركة تعد من أولى شركات إعادة في العالم التي تبنت أسلوب إنشاء مكاتب إقليمية ومكاتب تمثيل وشركات تابعة. ويضيف سعد ان الاستراتيجية التوسعية للشركة هي سر نجاحها القائم على الربحية المبنية على السياسة الانتقائية الاحترافية للاخطار المكتتبه والتصنيف العالمي الذي تتميز به إضافة إلى الملاءة المالية الضخمة والمستوى المهني العالي.

ووفق سعد فإن الشركة تتمتع بابع طويل في مسألة التطور التكنولوجي والتحول الرقمي وهو الوسيلة الحتمية من أجل الاستمرار والنجاح.



على مدى السنوات الـ ٤٥ الماضية عملت الشركة الأفريقية لإعادة التأمين AFRICA RE على تعزيز إسهاماتها لتطوير قطاع التأمين وإعادة التأمين لدعم مسيرة التنمية الاقتصادية التي تشهدها الدول الأفريقية. وفي أكتوبر ٢٠٢٠ رحب مركز دبي المالي العالمي بانضمام الشركة الأفريقية لإعادة التأمين إلى قائمة الشركات التي تتخذ من المركز المالي مقراً لها، ويعد مكتب الشركة في المركز أول مكتب لها خارج أفريقيا.

رئيس مكتب الشركة في المركز محمد سعد، وهو من الشباب المثقف والمتكمن، يؤكد في حديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» ان الاختيار كان إنطلاقاً من مجموعة حقائق تمثل رؤية الشركة أبرزها أهمية

والجدير بالذكر أن مكتب Africa Re – DIFC يعد أول شركة تابعة للشركة الأفريقية لإعادة التأمين خارج القارة الأفريقية بالإضافة إلى ستة مكاتب إقليمية وشركتان تابعتان ومكاتب تمثيل كما يلي:

- \* ستة مكاتب إقليمية:
- مكتب كازابلانكا - المغرب: تأسس عام ١٩٨٠.
- مكتب نيروبي - كينيا: تأسس عام ١٩٨٢.
- مكتب أبيدجان - ساحل العاج: تأسس عام ١٩٨٧.
- مكتب إيبين - موريشيوس: تأسس عام ١٩٩٧.
- مكتب القاهرة - مصر: تأسس عام ٢٠٠١.
- مكتب لاجوس - نيجيريا: تأسس عام ٢٠٠٨.

\* شركات تابعة:

- الشركة الأفريقية لإعادة التأمين بجوهانسبرج - جنوب أفريقيا: تأسست عام ١٩٩٥.

- الشركة الأفريقية لإعادة التأمين التكافلي بالقاهرة: تأسست عام ٢٠١٠.

- الشركة الأفريقية لإعادة التأمين بمركز دبي المالي العالمي - تأسست عام ٢٠٢٠.

\* مكاتب تمثيل:

- مكتب أديس أبابا - أثيوبيا: تأسس عام ٢٠١١.

- مكتب الخرطوم - السودان: تحت التأسيس.

٣- خروج وإنسحاب عدد كبير من معيدي التأمين الإقليميين في منطقة الشرق الأوسط مما خلف فجوة في الطاقة الإستيعابية لعمليات إعادة التأمين في منطقة الشرق الأوسط.

٤- انخفاض تصنيفات عدد من معيدي التأمين داخل منطقة الشرق الأوسط مما خلف فجوة في عدد معيدي التأمين ذوي التصنيفات العالية A rating security والجدير بالذكر أن تصنيف الشركة الأفريقية لإعادة التأمين هو A rating by A.M.Best وكذلك A- by Standard & Poor's أي أن الشركة الأفريقية لإعادة التأمين تتمتع بتصنيف ممتاز في ضوء معايير أكبر مؤسستين للتصنيف على مستوى العالم.

■ إختارت شركة إعادة الأفريقية «مركز دبي المالي» للتوسع في منطقة الشرق الأوسط، ما هي أهمية هذه الخطوة للشركة، وما هي أهمية سوق المنطقة لديكم؟

- في البداية أحب أن أوضح أن الشركة الأفريقية لإعادة التأمين ليست لاعب جديد داخل منطقة الشرق الأوسط وإنما لديها محفظة ضخمة من عمليات إعادة التأمين داخل منطقة الشرق الأوسط منذ عام ١٩٩٠. وبالتالي فإن قرار الشركة في إختيار «مركز دبي المالي العالمي» لم يكن وليد اللحظة وإنما كان نتاج دراسات جدوى مستفيضة وأعوام من مراقبة كلاً من التقل الذي يلعبه مركز دبي المالي العالمي على مدى سنوات وبين نمو وتطور سوق التأمين وإعادة التأمين داخل منطقة الشرق الأوسط سواء من ناحية تطور الهيئات الرقابية وإزديادها إلى التطور الملحوظ في قوانين ولوائح التأمين وإعادة التأمين التي تسهم في خلق حالة من النضج لتلك الصناعة العريقة داخل الأسواق وهذا بغض النظر عن مؤشرات الصعود والهبوط الإقتصادي داخل أسواق منطقة الشرق الأوسط.

إختيار مركز دبي المالي العالمي هو انعكاس لعدة حقائق على الأرض تمثل رؤية الشركة الأفريقية لإعادة التأمين كما يلي:

١- أهمية مركز دبي المالي العالمي كمركز مالي داخل منطقة الشرق الأوسط على غرار المراكز المالية العالمية مثل هيئة اللويدز في لندن والمراكز المالية الأخرى في سنغافورة والشرق الأقصى وأوروبا وأميركا. لقد كان جلياً بأن نسبة ضخمة من عمليات إعادة التأمين ليست فقط في الشرق الأوسط وإنما على المستوى العالمي أصبحت تمر من خلال مركز دبي المالي العالمي وذلك من خلال تواجد مجموعة كبيرة من شركات إعادة التأمين وسماسة إعادة التأمين الدوليين داخل مركز دبي المالي العالمي وعلى رأسهم اللويدز LLOYD's Platform وأيون ومارش Marsh وويليس Willis بالإضافة إلى الكثير من الشركات النشطة جداً والتي تأسست داخل مركز دبي المالي العالمي.

٢- الشركة الأفريقية لإعادة التأمين كانت ولا زالت من أولى شركات إعادة في العالم التي تبنت أسلوب إنشاء مكاتب إقليمية ومكاتب تمثيل داخل جميع الأسواق التي تنشط بها عمليات الشركة من أجل التواجد بالقرب من عملائها وإنشاء قاعدة عمليات تقدم بها جميع خدمات إعادة التأمين بشكل احترافي مميز عن قرب وليس عبر المحيطات.



لقد كان لدور الشركة الإفريقية لإعادة التأمين دور كبير في مواجهة جائحة «كورونا» حيث كانت من أولى الشركات التي تبرعت بمبلغ ٣,٢٢٠,٠٠٠ دولار من خلال Africa Re Foundation والذي تم توجيهه إلى العديد من المؤسسات الحكومية ومؤسسات القطاع الخاص التي تقف على خط المواجهة مع فيروس «كورونا» بالإضافة إلى حملات التوعية حول الوقاية من تلك الجائحة وشراء المعدات والمستلزمات الطبية لمواجهة جائحة «كورونا».

### خبرات تمكنا من القيادة في المستقبل القريب

■ أين أنتم من التطور التكنولوجي والتحول الرقمي؟  
- الشركة الإفريقية لإعادة التأمين لديها باع طويل في مسألة التطور التكنولوجي والتحول الرقمي وذلك من خلال قدرتها على وصل مكاتبها المختلفة على مستوى القارة والتعامل مع جميع الأخطار من أسواق مختلفة ولهذا كان التطور التكنولوجي هو وسيلة حتمية من أجل الإستمرار والنجاح ولهذا فإن الشركة الإفريقية لإعادة التأمين قد أسهمت بشكل كبير في الآتي:  
١- من أهم إسهامات الشركة هو قيامها بالمشاركة مع معيدي تأمين أفرقة في عمل حلول خاصة بالـ B3i a blockchain-based solution with (Blockchain Insurance Industry Initiative) من أجل الوصول إلى معدلات الشفافية الكاملة ومواجهة والتقليل من التحايل في هذا المجال الجديد.

٢- تقوم الشركة بإعداد أولى الحلول التكنولوجية من أجل الأكتتاب بإتساق تام مع قواعد المحاسبة العالمية الجديدة IFRS 17.

٣- ساهمت الشركة بشكل كبير في إخراج برامج إكتتاب لتسعير الأخطار سواء بطريقة Burning Cost أو

بطريقة Exposure Rating من أجل مساعدة عملائها في تسعير الأخطار بما يتناسب مع حجمها وتكلفتها.

٤- ساهمت الشركة في تطوير برامج تقييم الأخطار الطبيعية في الأسواق المختلفة NAT CAT modelling ووضع خطط للمواجهة الإقتصادية لتلك الكوارث الطبيعية عن طريق توفير رؤوس الأموال المناسبة.

٥- ساهمت الشركة في تطوير برامج للدعم الفني مثل برامج حساب المخصصات وبرامج للحسابات الفنية والتعويضات وشؤون العاملين والعديد من البرامج الإدارية الأخرى.

بالإضافة إلى كل ما سبق فإن الشركة الإفريقية لإعادة التأمين دائما لديها الدور الفعال في وضع برامج وتنظيم ندوات تعليمية في مختلف فروع التأمين من أجل أخراج أجيال تأمينية ذات تعليم مميز وخبرات تمكنا من القيادة في المستقبل القريب.

### الشفافية

#### ■ هل من كلمة أخيرة؟

وفي نهاية هذا الحوار الشيق نحب أن نؤكد على أن العقد الماضي قد أثبت بما لا يدع مجال للشك أن التمسك بالمعايير الفنية العالية والإبتعاد عن الممارسات الهادفة للنمو بدون أسس فنية أو علمية واضحة هو السبيل الوحيد للبقاء على المستوى الطويل وأن الشفافية هي الرسالة الواضحة التي يجب أن يقدمها معيد التأمين الرائد إلى جميع عملائها. ■

### لا يوجد شيء متروك للصدفة داخل إستراتيجيات الشركة الإفريقية لإعادة التأمين

■ ما هي إستراتيجيتكم التوسعية؟ وما الذي سيميز إعادة الإفريقية عن مثيلاتها من شركات إعادة التي هي أيضاً متواجدة في «مركز دبي المالي»؟  
- الإستراتيجية التوسعية في منطقة الشرق الأوسط لا تختلف كثيرا عن إستراتيجية الشركة الإفريقية لإعادة التأمين في جميع مكاتبها الأخرى والتي هي في الواقع سر نجاحها ألا وهي الآتي:

- الربحية المبنية على السياسة الإنتقائية الإحترافية للأخطار المكتتبه. الشركة الإفريقية تعرف تماما ما هي الأخطار المستهدفة داخل محافظتها وما هي لائحة العملاء المستهدفة. لا يوجد شيء متروك للصدفة داخل إستراتيجيات الشركة الإفريقية لإعادة التأمين.

- التصنيف العالمي العالي حيث أن تصنيف الشركة الإفريقية لإعادة التأمين هو "A" rating by A.M.Best وكذلك "A-" by Standard & Poor's أي أن الشركة الإفريقية لإعادة التأمين تتمتع بتصنيف ممتاز في ضوء معايير أكبر مؤسستين للتصنيف على مستوى العالم.

- الملاءة المالية الضخمة التي تجعلها من أكبر الشركات أماناً بالنسبة لعملائها.

- المستوى المهني العالي حيث تعتبر الشركة واحد من أكبر معيدي التأمين الذين

لديهم الطاقة الفنية والإستيعابية كمعيد تأمين رائد في وضع شروط الإتفاقيات النسبية والانسبية التي تعتمد عليها شركات التأمين في إكتتاباتها ومن هنا يتمتع جميع العملاء بمعيد تأمين رائد ذو ملاءة مالية عالمية وتصنيف عالمي وطاقة إستيعابية كبيرة تتمكن من الإكتتاب بكل أريحية والتنافس بقوة داخل جميع الأسواق.

ما لا شك فيه أن وجود الشركة الإفريقية لإعادة التأمين داخل مركز دبي المالي العالمي مدعومة بفريق عمل من داخل الشرق الأوسط ويشترك عملائه ذات اللغة والثقافة والخبرة المحلية والعالمية له كبير الأثر في تفهم الشركة لعملائها وطبيعة أسواقهم وديناميكية السوق الإقتصادية والتأمينية.

### نحن من أكبر ٥٠ شركة إعادة تأمين عالمية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم وهل كان لجائحة «كوفيد-١٩» أي تأثيرات سلبية على خططكم؟ وهل أثرت على عقود التجديدات مع شركات التأمين؟

- كغيرها من باقي الشركات الكبيرة والرائدة في المنطقة فإن الشركة الإفريقية لإعادة التأمين قد واجهت العديد من التحديات على مدى عقود متمثلة في العديد من الكوارث الطبيعية وكذلك فترات الإضطرابات الإقتصادية والسياسية وخصوصاً من خلال موقع الشركة داخل القارة الإفريقية ومنطقة الشرق الأوسط ولكن الشركة إستطاعت بفضل حكمة الإدارة وتفاني فريق العمل من التغلب على جميع الصعوبات والوصول بالشركة إلى ما هي عليه الآن كواحد من أكبر ٥٠ شركة إعادة تأمين على مستوى العالم.

جائحة «كورونا» كان لها تأثيراتها السلبية على العملاء وعلى الأسواق بشكل طبيعي سواء من النواحي الإقتصادية التي أثرت على الدول مما انعكس بشكل فطري على قطاع التأمين وأقساط التأمين وكذلك تعويضات التأمين.

### «البيان» ليست مجرد مجلة إقتصادية رائدة.. إنما شريك أساسي في تنمية صناعة التأمين في المنطقة

في مقدمة مؤثرة ومن القلب تقدم محمد سعد بالشكر إلى أسرة مجلة البيان الإقتصادية على تلك الأسئلة الشيقة وعلى نشاطها المتميز وإهتمامها الخاص بنشاط شركات التأمين وإعادة التأمين في المنطقة.

وقال: «مجلة البيان» في رأيي الشخصي ليست مجرد مجلة إقتصادية رائدة وإنما شريك أساسي في تنمية صناعة التأمين الشرق أوسطية على مدى أكثر من ٥٠ عاماً.



عمرو محمد صالح

## برقان تكافل تطلق هويتها الجديدة

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة برقان تكافل BURGAN TAKAFUL

عمرو محمد صالح عن إطلاق الهوية الجديدة للشركة، مشيراً «أنها تعد

عنصراً أساسياً نحو تحقيق هدفنا المتمثل في تعزيز نمونا والتزامنا من خلال مساعدة عملائنا في التعرف على علامتنا التجارية في السوق».

أضاف: «نعرب عن امتناننا لدعمكم والذي من خلاله نحافظ على جودة الخدمة وإن نكون عند حسن ظنكم».

برقان تكافل  
BURGAN TAKAFUL



## أحمد عوض الله عبد العال (شركة برقان تكافل - الكويت BURGAN TAKAFUL):

### الجائحة فتحت آفاقاً ومجالات واسعة للعمل والمشاريع التي كانت مؤجلة استعادت حركتها

الحماية التكافلية للأفراد والشركات والمشاريع الصناعية الكبرى والمؤسسات والجهات التي تحتاج إلى حماية وذلك منذ تأسيسها في العام ٢٠١٦.

وتعد الشركة من احدي أفضل شركات التأمين المعتمدة في الكويت في العام ٢٠٢١، حيث تتمتع بقاعدة واسعة من العملاء، وبجودة خدمات عالية والمؤهلة لإصدار كافة انواع وثائق التأمين.



تعمل منذ تأسيسها على تقديم خدمات تأمينية تكافلية وفق معايير عالية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية باتباع أفضل الإستراتيجيات التأمينية بهدف تلبية احتياجات العملاء المختلفة.

أحمد عوض الله عبد العال نائب الرئيس التنفيذي للشؤون الفنية واعادة التأمين للشركة يؤكد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن الشركة تتعامل مع جميع أنواع أعمال التأمين التكافلي بهدف توفير

لدرجة ان معدلات الخسارة في السوق تحسّنت وحتى ان قطاع التأمين على المركبات الذي كان من أسوأ الفروع بات اليوم الاكثر تنظيماً ومن المتوقع زيادة في تعريفه تأمين السيارات الإجباري.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– قمنا بتغيير صورة الشركة واعتماد شعارا جديدا لها بما يتماشى مع استراتيجية الشركة ومتطلبات عملية التحول الرقمي وابتعدنا عن اللونين الاخضر والازرق حيث أصبح الشعار باللون البرتقالي. بالإضافة الى ذلك كنا من أولى الشركات التي طرحت منتج خاص بالتأمين السيبراني لشركات الدفع الالكتروني وتم الموافقة واعتماد الوثيقة من قبل البنك المركزي. لذا، بالرغم من ان جائحة «كوفيد-١٩» كان لها تداعيات سلبية إلا انها في المقابل فتحت آفاقاً ومجالات واسعة للعمل.

■ كيف تقومون بنتائجكم خلال العام ٢٠٢١؟

– سجلت شركتنا نتائج ممتازة ووقعنا عقد تأمين على كافة مباني الأمانة العامة للأوقاف بدولة الكويت وكذا عقود تأمين لأعمال البنية التحتية لمشاريع المدن الجديدة ولا سيما أن عجلة المشاريع التي كانت مؤجلة بسبب الجائحة بدأت تتحرك من جديد الامر الذي فتح أمامنا فرص أكبر للعمل والمنافسة في السوق. ■

■ سرّعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيّفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– أثبتت جائحة «كوفيد-١٩» ان هناك امكانية للعمل عن بُعد من المنزل بنجاح دون أي عوائق تذكر، لكن في المقابل أثر على عملية التوظيف والاستغناء عن عدد كبير من فريق العمل نظرا للاعتماد على عدد محدود من الموظفين. كما ان «كورونا» دفعت الشركات الى ابتكار منتجات جديدة مثل تأمين الأمراض والأوبئة والتأمين السيبراني الذي كان محدودا نوعا ما. لذا، ساعدت الجائحة في تسريع عملية التحول الرقمي التي كنا نسمع عنها في عام ٢٠١٩ ولكن لم تكن قد طبقناها بعد.

■ ما هي الإجراءات التي اتخذتها الهيئات التنظيمية لمكافحة آثار جائحة "Covid-19" على أسواق التأمين وإعادة؟

– تزامن ظهور جائحة «كورونا» مع اطلاق وحدة تنظيم التأمين الجديدة في الكويت الأمر الذي ساعد في عملية تنظيم السوق بصورة أكبر. فالسوق في السابق لم يكن منظماً بالشكل المطلوب مع العلم ان العديد من الشركات كانت ترغب في التوسع فيه، وفي مقارنة مع أسواق عربية أخرى، تعد أسعار وثائق التأمين في السوق الكويتي الأفضل في حين كان بعض معيدي التأمين يتجنبون العمل في السوق الكويتي نظرا لأنه سوق غير منظم، لكن مؤخراً بدأت عملية التنظيم



## Apex للوساطة تبرم ٤ إتفاقيات «ضمان قروض» مع مؤسسات إعادة عالمية



كشف خالد السيد، العضو المنتدب لشركة Apex – مصر لوساطة إعادة التأمين، عن إبرام شركته إتفاقيات «ضمان قروض» CREDIT INSURANCE جديدة مع ٤ شركات إعادة عالمية خلال الأيام القليلة الماضية. اثنتان أميركيتان واثنتان فرنسيتان. وأشار السيد إلى أن شركات التأمين تواجه طلباً من مختلف المؤسسات الاقتصادية على تأمينات الكريدت في الوقت الحالي، نتيجة الحرص على عدم تأثر السيولة المالية لهذه المؤسسات بسبب الظروف الحالية – تفشي فيروس «كورونا» – والتي تسببت في بعض الركود، علاوة على الرغبة المسبقة في تفادي أي تزايد لحالات التعثر من خلال توفير الحماية لها بتغطيتها تأمينياً. ولفت إلى أن شركته أبرمت إتفاقيات الكريدت بأفضل الأسعار والشروط مع شركات التأمين، لتلبية احتياجات عملائها من شركات التأمين. وإذ رأى أن شركات إعادة العالمية لديها قبول حذر على إعادة تأمين الإئتمان للمؤسسات المالية وغير المالية عبر شركات التأمين، استدرك بالقول «لكن باتفاقيات منفصلة تسمى باتفاقيات النسبية، والتي تدخل فيها شركة التأمين مع إعادة كل بحصة حسب الملاءة المالية أو من خلال اتفاقية فائض».



## الاتحاد الأردني لشركات التأمين

### يروج لمؤتمر العقبة ٢٠٢٢



تتويجاً للعلاقة التشاركية مع الإتحاد المصري للتأمين الذي تربطه إتفاقية تعاون مشترك مع الإتحاد الأردني لشركات التأمين، تم تخصيص جناح خاص Booth للإتحاد الأردني لشركات التأمين من الجهات المنظمة لمؤتمر شرم الشيخ والذي تم تجهيزه بالمواد الإعلانية والبروشورات الخاصة بالمؤتمر بغرض توزيعها على المشاركين والإجابة على الإستفسارات لاستقطاب المشاركين في هذا الملتقى للمشاركة في مؤتمر العقبة القادم المقرر عقده في ايار ٢٠٢٢.

وبهدف تحقيق الاستفادة من ملتقى شرم الشيخ للترويج لمؤتمر العقبة الثامن للتأمين، قررت اللجنة التنظيمية للمؤتمر تقديم عرض خاص للمشاركين من غير الأردنيين في هذا الملتقى بمنحهم إقامة مجانية خلال عطلة نهاية الأسبوع بعد انتهاء اعمال المؤتمر شاملة للإفطار والضرائب في نفس الفندق المختار من المشارك لإقامته خلال مشاركته في مؤتمر العقبة ٢٠٢٢ في حال التسجيل للمشاركة في المؤتمر قبل تاريخ ٢١/١٠/٢٠٢١.

بكره..  
يبدأ النهاردة



مصر لتأمينات الحياة  
MISR LIFE INSURANCE

Download on the  
App Store

GET IT ON  
Google Play



ممكنك السداد من خلال ملناذ فورى  
أو من خلال تطبيق الموبايل فورى

www.mislife.com

19446

01005187777

Follow us:



@misrlifeinsurance



@misr\_life\_ins



مصر العاقضة للتأمين  
MISR INSURANCE HOLDING COMPANY

شركة مصر لتأمينات الحياة شركة مصرية تابعة لوزارة قطاع الاعمال العام خاضعة لنظام التأمين رقم ١٩٠ وتعديلاته سجل تجارى رقم ١٦٣ وحاصلة على ترخيص رقم ٤ من الهيئة العامة للرفعة المالية

الاعلان حاصل على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بتاريخ ٢٠٢١/٤/١١

## حامد مبروك (مدير عام منطقة الشرق الأوسط ويليس تاورز واتسون (WTW):



### نطمح إلى زيادة إيراداتنا من ١٠ مليار إلى ٢٠ مليار دولار ونركز اليوم على عمليات استثمارية داخلية

حققت نتائج مبهره في مصر بشكل فاق التوقعات وهي تعمل كشركة استشارية ووساطة وحلول كما تقدم ويليس تاورز واتسون WILLIS TOWERS WATSON مجموعة خدمات ووساطة التأمين واعداد التأمين واستشارة ادارة المخاطر، وتقوم بخدمة العملاء في جميع أنحاء العالم.

ويقول حامد مبروك مدير عام منطقة الشرق الأوسط في الشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» الشركة متكاملة من النواحي كافة، ونحن اليوم نعد من الشركات المتطورة في مجال الرقمنة ولدينا نماذج في عملية التواصل مع العملاء من خلال منصات رقمية لافتنا إلى أننا نعتد بتقييم العناصر البشرية بمراجعة الصفات الشخصية الفردية وكذلك وضع أسس علمية وسيكولوجية لتقييم الأشخاص. وتعد الشركة من الشركات الرائدة في مجال عملها إذ تعمل في نحو ١٤٠ دولة ولديها نحو ٤٠ ألف موظف في مكاتبها حول العالم. ويشدد مبروك على أن الشركة حددت استراتيجيتها لدفع نمو طويل أجل وخلق القيمة للمساهمين معلنا أنها تخطط للتركيز على الفرص الأساسية ذات أعلى نمو وعائد، بما في ذلك اكتساب حصة في السوق من المخاطر والوساطة والسوق الفردي، جنباً إلى جنب مع ابتكار وتطوير عروضها في الأسواق في ظل امتلاكها سيولة كبيرة.

وتضعها ضمن أولويات الإستراتيجية التي تعتمدها. لكن عملية التحول الرقمي في حالة تطور مستمرة، لذا فالمسألة تتعلق بمدى مواكبة الموظفين لكل التطورات الحاصلة في هذا المجال وقدرتهم على التكيف معها.

#### CYBER PERSONAL

■ وماذا قدمتم كشركة في مجال منتجات الرقمنة CYBER؟

– أطلقنا مؤخراً منتجاً خاصاً بالهجمات الشخصية عبر الإنترنت CYBER PERSONAL بالتعاون مع إحدى شركات التأمين في السوق المصرية خصوصاً أن العديد من الأشخاص يتعرضون لهجمات إلكترونية. لذا، باتت الشركات بحاجة إلى خدمات إستشارية حول كيفية حماية أمن معلوماتها والبرامج التي يجب استخدامها والأخرى التي عليها تجنبها.

■ ماذا كان أثر فشل إتمام عملية الإندماج بين شركتكم الام وشركة AON؟

– رأيت الهيئات التنظيمية في أميركا أن عملية الإندماج بين الشركتين ستخلق نوعاً من الإحتكار في السوق الأميركية، لذا لم توافق على الإندماج. وقررت ويليس تاورز واتسون أن تصب تركيزها على عمليات استثمارية داخلية لتحقيق نمو عضوي ولمواكبة التطورات التكنولوجية، فضلاً عن مواكبة خططها الطموحة الهادفة إلى زيادة إيراداتها من ١٠ مليار دولار إلى ٢٠ مليار دولار خصوصاً أن الشركة تمتلك سيولة كبيرة. لذا، إن فشل عملية الإندماج كان وقعه إيجابياً علينا ولم يؤثر على أهداف الشركة وسير أعمالها.

#### نتائج مبهره

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم في نهاية عام ٢٠٢١؟

– على مستوى مصر، إن نتائجنا مبهره وأكثر مما كنا نتوقع. ■



من اليمين: حسن حلمي، يوسف غالي، حامد مبروك واحمد عبد الجواد

سُرعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي إعتدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– إن جزء كبير من عملنا مرتبط بالموارد البشرية وكيفية هيكلتها وتقديم المشورة لها، لذا قمنا بدراسات عديدة حول أسلوب العمل الذي سنعتمده بعد جائحة «كوفيد-١٩»، ولم نتأثر بشكل كبير لأننا شركة متكاملة من النواحي كافة وجزء من فريق العمل يعمل من المنزل والقسم الآخر من المكتب تبعاً لاحتياجات العمل مع مراعاة كافة التدابير الوقائية والصحة النفسية العقلية للموظفين.

#### عملية التحول الرقمي آتية لا محال منها

■ ما هي الإجراءات التي إتخذتها الهيئات التنظيمية لمكافحة آثار جائحة "Covid-19" على أسواق التأمين وإعادة؟

– أود الإشارة أولاً إن عملية التحول الرقمي آتية لا محال منها وبالتالي جميع الشركات شاءت أم أبوت ستتجه نحو مجال الرقمنة لمواكبة متطلبات العصر ولضمان نجاحها وسير أعمالها واستمراريتها. وهناك بعض الشركات التي أصبحت متطورة في هذا المجال والبعض الآخر ما زالت حديثة العهد فيه. بالنسبة إلى ويليس تاورز واتسون، نعد من الشركات المتطورة في مجال الرقمنة ونقدم نماذج جديدة في عملية التواصل مع العملاء من خلال منصات رقمية. ولا شك أن الهيئات الرقابية التنظيمية والرقابية لا بد أن تتحلى بالفهم الكامل والوعي حيال موضوع الرقمنة، وبالنسبة إلى الهيئات في مصر، فهي تعي أهمية عملية التحول الرقمي



من اليمين: حامد مبروك وجمال صقر



د. عادل موسى (رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الدلتا للتأمين - DELTA)؛



## سوق التأمين في مصر أظهر متانة كبيرة وقدرة على استيعاب الازمة

تستعد شركة دلتا للتأمين DELTA لزيادة رأسمالها المدفوع من ١٢٦ مليون جنيه إلى ٣٥٠ مليون جنيه خلال الفترة القليلة المقبلة، بزيادة تصل إلى ٢٢٤ مليون جنيه وبنسبة نمو تصل إلى ١٧٧,٨٪.

ويقول د. عادل موسى رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إن الشركة تتمتع بقاعدة ثقة متينة تتميز بها حيال عملائها في السوق المصري، وهي تعمل في قطاع التأمين مع التركيز على التأمين متعدد الخطوط. وتعد الشركة واحدة من كبرى شركات التأمين العاملة في مصر، حيث بدأت نشاطها في سوق التأمين المصري في عام ١٩٨١.

وانطلاقاً من ارتفاع الأقساط خلال العامين الماضيين حيث وصلت إلى حوالي ٧٥٠ مليون جنيه، فإن ذلك يدفعنا إلى تحسين الملاءة المالية للشركة عبر رفع رأس المال وفق د. موسى. ويضيف د. موسى أن ٩٠٪ من حجم الثروة العقارية في مصر غير مؤمن عليها، لافتاً إلى سوق التأمين في مصر أظهر متانة كبيرة وقدرة على استيعاب الازمة وتمكن من تحقيق معدلات نمو غير متوقعة.

### خطوات إستباقية

■ أين أنتم من خطورة استخدام هذه التقنيات في ظل ارتفاع عمليات القرصنة في العالم؟

– اتخذت شركة دلتا للتأمين خطوات إستباقية لحماية أنظمتها من أي اعتداء محتمل بحيث أننا بدأنا القيام بالعديد من الأعمال إلكترونياً منها التحصيل الإلكتروني، عقد الاجتماعات، إصدار بعض الوثائق بطريقة إلكترونية.

### تحسين الملاءة المالية

■ ما هي الأسباب وراء زيادة رأس مال الشركة؟

– ارتفعت الأقساط خلال العامين

الماضيين إذ بلغت حوالي ٧٥٠

مليون جنيه وهذا يدفعنا إلى

تحسين الملاءة المالية للشركة

عبر رفع رأس المال.

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟

– سجلت الشركة معدلات نمو وصلت إلى ٣٢٪ في حجم

الأقساط المكتتبه رغم التحديات السلبية التي تسببت بها الجائحة.

■ في رأيكم ما هي أسباب تقدم شركات القطاع الخاص على تلك التابعة للدولة؟

– لا يجب أن يكون هناك فارق بين القطاعين العام والخاص في

صناعة التأمين، إلا أنه هناك بعض الظروف التي تعترض بعض

الشركات مما يؤثر على إنتاجيتها.

### شكر كبير لهيئة الرقابة

■ كلمة أخيرة؟

– أود توجيه شكر كبير لهيئة الرقابة على الجهود التي تبذلها منذ

إنتشار الجائحة، فضلاً عن أهمية التكاتف والتضامن الذي شهدناه في

سوق التأمين مما ساهم في تخطي هذه المرحلة الصعبة. كما أن سوق

التأمين المصري أظهر متانة كبيرة وقدرة على استيعاب الأزمة وتمكن

من تحقيق معدلات نمو غير متوقعة. ■

■ كيف تصفون تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على أعمال التأمين في مصر؟

– يعتبر قطاع التأمين مرآة للإقتصاد، لذلك يرتبط بشكل

مباشر بأي تحولات إيجابية أم سلبية يعاني منها أي إقتصاد في

العالم. وبالتالي كان للجائحة تأثير سلبي على بعض أنواع التأمين،

ولكن في الوقت نفسه ساهمت في زيادة الطلب على التأمين الصحي

والتأمين على الحياة.

■ ما هي الإجراءات التي اتخذتها الهيئات التنظيمية لمكافحة آثار الجائحة

على أسواق التأمين والإعادة؟

– اتخذت هيئة الرقابة المالية خطوات

متقدمة وقرارات مهمة ساهمت

في تخفيف الأعباء عن الشركات

في ظل الظروف الخاصة التي

أحدثتها الجائحة. بالإضافة إلى منح

العديد من التسهيلات أبرزها إمكانية عقد الجمعيات

العمومية عبر تقنيات التواصل المرئي، فضلاً عن منح إئتمان للعملاء

لفترات أطول لتحصيل الأقساط.

■ سرعت الجائحة من وتيرة استخدام التكنولوجيات الحديثة

– سرعت الجائحة من وتيرة استخدام التكنولوجيات الحديثة في

التواصل سواء في قطاع التأمين عن طريق التواصل الإلكتروني بين

الموظفين واعتماد الحلول الرقمية في إنجاز الوثائق. فضلاً عن

مختلف القطاعات الأخرى التي اعتمدت بشكل مباشر على هذه

التقنيات لضمان إستمرارية أعمالها. ومما لا شك فيه لعبت

التكنولوجيا دوراً مهماً خلال مرحلة إنتشار الوباء.

## غسان جبور (الرئيس التنفيذي لشركة MERCURE):

### أولويتنا هي التركيز على العميل والشفافية والنزاهة والإحترام المتبادل ونقدم الحلول التي تتجاوز توقعاته



غسان جبور الرئيس التنفيذي لشركة MERCURE يقول في حوار مع مجلة البيان «أن التحديات التي تعصف بالمنطقة تشكل حافزاً أساسياً في التمسك بتمسكها الكبير ومتابعة السير على الطريق الصحيح تعزيزاً لمصالحها ومصالح عملائها».

وبنظرة سريعة نجد ان الشركة حققت موقعا جيدا، وهنا يتوقع جبور أن تحقق أهدافها الموضوعية مع نهاية العام الحالي، عازياً ذلك إلى جهود فريق العمل والتضامن والثقة المتبادلة بين فريق عملنا المتواجد في باريس وبيروت والقاهرة وبين عملائنا.

■ ما مدى تأثير جائحة «كوفيد-19» على نشاطكم؟

البيان - إنطلقت الشركة في أوائل شهر مارس من العام ٢٠١٩ إلا أنه بعد أسبوعين إنتشرت جائحة «كورونا» وإتخذت إجراءات العزل والاقفال وكان تحد كبير بالنسبة لنا للانطلاق في مثل هذه الظروف، إلا أنه بفضل الجهود والافكار المبتكرة التي اعتمدت في طريقة التعااطي مع عملائنا تمكنا من تكوين محفظة أعمال ساهمت في استقرار وثبات الشركة في ظل ظروف صعبة جدا. والآن بعد عام ونصف من التشغيل وصلت الشركة الى موقع جيد ومن المتوقع حتى نهاية العام الحالي الوصول الى الأهداف الموضوعية كالتالي كانت مستهدفة لو لم تظهر جائحة «كوفيد-19». وهذا النجاح يعود الى الجهود والتضامن الذي قام به فريق العمل.

■ في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء بعد الجائحة؟

- فرضت الجائحة طريقة تعااطي مختلفة مع العملاء بسبب إنقطاع التواصل المباشر مع الآخرين.

وبالتالي بات من المهم اعتماد أساليب عمل مبتكرة والاستثمار أكثر في الجانب التكنولوجي. فنحن حاليا نقدم حلول مبتكرة في مجال تكنولوجيا المعلومات لمساعدة عملائنا.

■ تكبدت شركات الاعادة خسائر ضخمة جراء الجائحة هل لمستم أي زيادة في أسعار التأمين على مستوى المنطقة؟

- تسببت الجائحة بخسائر ضخمة لمعيدي التأمين فإن كبار شركات الاعادة في المنطقة ستلجأ الى تعديل استراتيجيتها الاكتتابية بعد ارتفاع تكاليفها. ومن الواضح انه يوجد تشدد في الشروط وزيادة الاسعار في منطقتنا وخصوصا في فرع التأمينات المخصصة مثل التأمين على الطاقة والتأمين على الطيران حيث أن الأسعار خيالية.

■ كلمة أخيرة؟

- لدى الشركة طموح كبير وتسير على الطريق الصحيح رغم التحديات التي تعصف بالمنطقة العربية. ■

## مصطفى علي أبو العزم

(العضو المنتدب للجمعية المصرية للتأمين التعاوني CIS):

### رسالتنا تنموية تساند المشروعات المتوسطة والصغيرة ومناهيها الصغر في مصر ونسعى لتوسيع خدماتنا التأمينية



رسالتها تنموية تساند المشروعات المتوسطة والصغيرة ومناهيها الصغر، وتقدم وثيقة التأمين التي تضمن حقوق الجهات المانحة للقروض عند تعثر المقرض وتوقفه عن السداد وتسدد لها رصيد القرض.

ويشرح مصطفى علي أبو العزم العضو المنتدب للجمعية المصرية للتأمين التعاوني CIS أن الجمعية

هي الشركة الوحيدة التي تزاوّل هذا النوع من التأمين، مشدداً على أن رسالتها تنموية وتساعد الأنواع الثلاث من المشروعات المشار إليها وهي سنقي تشجع الشباب على الإستثمار بجرأة وهو ما تستهدفه الدولة ضمن رؤيتها الإستراتيجية.

ويضيف أبو العزم أن الجمعية بات لديها ١٤ فرعاً في المحافظات المصرية تؤدي من خلالها خدماتها التأمينية وتستهدف زيادتها خلال هذا العام موضحاً السعي إلى زيادة حجم الأعمال العام المقبل.

■ ما هي خططكم ومشاريعكم الجديدة؟

البيان - تعدّ الجمعية المصرية للتأمين التعاوني أول جمعية تأمين تم تأسيسها من الصندوق الإجتماعي وجهاز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة بغرض ضمان عدم السداد للقروض الممولة من الصندوق الإجتماعي.

ونحن نصنّف حالياً من الشركات الرائدة في مجال تأمين الإئتمان ونحقق نتائج إيجابية، كما نمتلك ١٤ فرعاً وندير هذا النوع من التأمينات باحترافية عالية. وتتمثل أبرز أهدافنا للمرحلة المقبلة التوسع نحو التأمين المتناهي الصغر Micro Insurance.

■ يعد تأمين الإئتمان من أخطر أنواع التأمين لماذا تستهدفون هذا النوع من التأمين؟

- نستهدف هذا النوع من التأمينات كوننا نمتلك القدرة على الإكتتاب بطريقة احترافية ونتائجنا تؤكد مسيرة النجاح التي وصلت إليها الشركة.

على الرغم من اعتماد سياسة إنتقائية والتّمع عن الإكتتاب في الكثير من الحالات إلا أننا أصبحنا متمرسين في إدارة هذا النوع من المخاطر.

■ هل تمكنتم من تخطي الأزمة الصحية دون عقبات؟

- إستطعنا تخطي الأزمة الصحية والمضي قدماً وبذلك يعود الفضل إلى الإجراءات التي اتخذتها هيئة الرقابة المالية والضوابط الموضوعية من جانب البنك المركزي والدولة عموماً. وبالتالي تمكنا من تسجيل نتائج غير متوقعة.

■ أين أنتم من عملية التحول الرقمي؟

- بدأنا منذ فترة استخدام التوقيع الإلكتروني ونحن الآن في صدد الإنتهاء من إنجاز المعاملات المطلوبة من هيئة الرقابة المالية للموافقة على الإصدار الإلكتروني لوثائق التأمين.

■ إنطلاقاً من الخسائر الضخمة التي تكبدتها شركات الاعادة عالمياً باتت مجبرة على رفع أسعارها، هل لمستم أي زيادة في الأسعار؟

- طلب منا زيادة أسعار بعض أنواع التأمين على أمل عدم تأثير هذه الزيادات على حجم الأعمال التي نستهدف تحقيقها خلال العام المقبل. ■





## خالد عبد الصادق

(الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة المهندس للتأمين MIC)؛

### حققتنا مستويات راقية في عملنا وسنطبق خطة التحول الرقمي كاملة أوائل العام ٢٠٢٢

منذ مباشرتها لنشاطها وحتى الآن تواصلت النجاحات والإنجازات المشرفة التي صنعتها الشركة على طريق خدمة الإقتصاد القومي من خلال التغطيات التأمينية المتعددة والمبتكرة. ويوضح خالد عبد الصادق الرئيس التنفيذي للشركة أن باقة التغطيات تشمل تأمينات الممتلكات والمسؤوليات «التأمينات العامة» بالإضافة إلى مجموعة من التغطيات تعمل الشركة على إطلاقها قريباً. ويبيد عبد الصادق حرص المؤسسة على التطوير المستمر لأدائها تحسيناً لمستوى الخدمة ومسايرة لكل مستحدث في صناعة التأمين على المستوى العالمي، خصوصاً أنها تعد من أوائل الشركات العاملة في مجال التأمين داخل السوق المصري.

الثقافة التأمينية في المجتمع المصري. ■ هل فرضت شركات إعادة العالمية شروط وأسعار جديدة عند تجديد الإتفاقيات لتعويض الخسائر التي تكبدتها بسبب إنتشار الجائحة؟ - تكبدت شركات إعادة العالمية خسائر ضخمة تعد الأعلى من نوعها منذ سنوات عديدة الأمر الذي انعكس سلباً على أسعار إعادة التأمين لدى الشركات وهذا يعتبر إجراء لا بد منه عند حدوث أي ظاهرة مفاجئة في الأسواق العالمية. ■ أين أنتم من عملية التحول الرقمي؟ - نحن في صدد التطبيق الكامل لخطة التحول الرقمي داخل شركة المهندس للتأمين في أوائل الربع الأول من العام ٢٠٢٢. ■

وبالتالي هذه العوامل مجتمعة تساعدا للارتقاء بالشركة إلى مستويات متقدمة وفي الوقت نفسه تحديد مسارها الصحيح في سوق التأمين. ■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على النشاط التأميني في السوق المصرية؟ - لم تتأثر دولة مصر بالجائحة وذلك بفضل الاجراءات الاستباقية التي اتخذتها الحكومة وإعلان خطة الإغلاق مما جذب الإقتصاد الوطني تحمّل أعباء إضافية بسبب توقف الأعمال. ولكن من جهة أخرى تأثرت بعض فروع التأمين مثل التأمين على المركبات والتأمين البحري على عكس التأمين الطبي الذي ازداد الطلب عليه بعد انتشار الوباء نظراً لزيادة

ما هي التعديلات التي ستقومون بها للارتقاء بالشركة بعد تسلمكم المنصب الجديد؟

- تعد المهندس للتأمين من الشركات الرائدة والعريقة في السوق المصرية وتتمتع بجميع مقومات النجاح مما يجعلها من أهم اللاعبين في القطاع التأميني ولذلك تبذل جهود لاستعادة الشركة سمعتها الحسنة والارتقاء بها لمصاف الشركات الكبرى كما كانت في السابق. بالإضافة إلى ذلك، تتميز الشركة بوجود مساهمين أقوياء يمنحون ثقة كبيرة للعملاء، إلى جانب كونها أولى شركات التأمين المدرجة بالبورصة ما يعطيها امتياز عن مثيلاتها في السوق.

# عناية مصر

MANAGING HEALTHCARE INSURANCE  
SINCE 1998



www.inayaegypt.com

## محمد الريماوي

رئيس مجلس إدارة الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين ومدير عام شركة تمكين للتأمين؛



## زيادة الوعي التأميني لدى الجمهور وتكثيف الاستثمار في الرأسمال البشري وسن قانون التأمين الرقمي أهم بنود استراتيجيتنا

محمد الريماوي رئيس مجلس إدارة الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين ومدير عام شركة تمكين للتأمين الذي يتمتع بخبرة تزيد عن ٣٢ عاماً في القطاع المالي أكد في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» ان العديد من الملفات الهامة ستكون في اولوية الخطة الاستراتيجية للاتحاد منها زيادة الوعي التأميني لدى الجمهور الفلسطيني، بالإضافة الى تسريع عجلة سن قانون التأمين الرقمي بالتعاون مع هيئة سوق رأس المال الفلسطينية وتكثيف الاستثمار في رأس المال البشري في قطاع التأمين الفلسطيني معتبراً ان ذلك يكون من خلال تطوير منهجية التدريب بهدف صقل مهارات العاملين في القطاع بما يواكب صناعة التأمين العالمية وتعزيز العلاقات مع الاتحادات العالمية ما يساهم في تبادل المعرفة والخبرات وتوسيع آفاق التعاون مع شركات التأمين الفلسطينية وفق تعبيره.

شركات التأمين وصعوبة الوصول للمستشفيات ومراكز تقديم الخدمات الطبية. لذا تعاونت هذه الجهات مجتمعة لسير وبقاء شركات التأمين تعمل بالحد الأدنى على الأقل.

### متانة المركز المالي للشركة

#### ■ ما آخر المستجدات في شركة تمكين؟

مؤخراً، تم ادراج اسهم الشركة في بورصة فلسطين تحت الرمز (TPIC)، هذه الخطوة تجسد متانة المركز المالي للشركة، وقدرتها على فرض نفسها بقوة في قطاع التأمين في فلسطين، حيث استطاعت إطفاء مصاريفها التأسيسية خلال السنة التشغيلية الثانية، والاستحواذ على ١٠٪ من سوق فلسطين للتأمين، وتوزيع أرباح نقدية على السادة المساهمين بنسبة ٤٪ عن العام ٢٠٢٠.

كما سيتيح ذلك المجال لتنوع مصادر التمويل المتاحة، وسيكسب عمل الشركة مزيداً من المصداقية تحت مظلة إشرافية ورقابية، تضمن الافصاح والشفافية للمستثمرين، وستعزز المكانة السوقية، وحقوق المساهمين، وتوفر مزيد من السيولة.

وعلى الصعيد الفني، أطلقت شركة تمكين للتأمين أول برنامج تأمين متناهي الصغر «سيدتي» الخاص بالمرأة الفلسطينية، لتأمين الرعاية الطبية من خطر الإصابة بفيروس «كوفيد-١٩»، وذلك خلال شهر آذار المنصرم بمناسبة إعتباره شهر المرأة والام، مضيفاً: برنامج «سيدتي» نتيجة إيماننا الراسخ بأهمية دور المرأة الفلسطينية وتميزها في شتى المجالات وعلى جميع الأصعدة الثقافية والسياسة والاقتصادية والاجتماعية وغيرها، مما حتم على الشركة بأن تبذل في تصميم منتج تأميني متناهي الصغر يلبي احتياجاتها في الظروف الحالية وانتشار جائحة «كورونا» المستجد وبسعر منخفض نسبياً، تطبيقاً لاستراتيجية الشركة في إطلاق برامج تأمينية متناهية الصغر تلبي احتياجات ومتطلبات القطاعات غير النشطة تأمينياً (المهمشة)، مشيراً بأن هذه نقطة البداية في إطلاق العديد من المنتجات التأمينية متناهية الصغر في السوق الفلسطيني قريباً والتي تمتاز بالأسعار المنخفضة و تغطيات نوعية من أخطار محددة لم يسبق تغطيتها تأمينياً سابقاً، وبأدنى حد من الاستثناءات، حيث يعتبر البرنامج الأول من نوعه في قطاع التأمين الفلسطيني. ■

سُرعت جائحة «كورونا» Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي اعتمدهتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

كانت جائحة «كوفيد-١٩» بمثابة زلزال اقتصادي أثر على كل اقتصاديات العالم سواء في الدول المتقدمة أو دول العالم الثالث وكانت تداعياتها أكثر وطأة على دول الاقتصادات المتخلفة، ولا شك أن الاقتصاد في فلسطين تأثر كثيراً بآثار جائحة «كورونا» نظراً لعمليات الإغلاق وتوقف حركة الإنتاج، وباعتقادي أن التحدي الأكبر الذي فرضته الجائحة على فلسطين وكل دول العالم هو كيفية تقديم خدمات التأمين عن بُعد، وهذه المسألة لم تكن شركات التأمين توليها أهمية وتترك الطريق المثلث لتقديم الخدمات الى العملاء عبر الوسائل التكنولوجية الحديثة دون الحاجة الى الحضور الشخصي والتواصل المباشر. من هنا، بدأت بعض الشركات - بهدف تجاوز هذه المشكلة، بتقديم خدماتها عن بُعد لكنها لم ترق الى مستوى طموحات المستهلك والمواطن والتجارب العالمية، حيث أن هذه التجارب لم تتح امكانية اصدار الوثيقة عن بعد مباشرة من خلال المؤمن له عبر المواقع الالكترونية للشركات او تطبيقات الهاتف الخليوي بالإضافة الى دفع قسط التأمين باستخدام بطاقات البنوك او المحافظ الالكترونية. ان عملية التحول الرقمي تسير بسرعة فائقة وبالتالي من لا يواكب هذه التطورات سيبقى على هامش التاريخ خصوصاً أن الجيل الحديث مطلع ومتقف الى حد كبير بكل ما يتعلق بالتطورات التكنولوجية.

وهنا أؤكد بأن فلسطين بحاجة الى سن قانون التأمين الرقمي ليشكل مرجعية للشركات العاملة، وعلى الشركات بالتوازي تهئية البنية التحتية التكنولوجية بما يتناسب مع متطلبات الرقمنة.

### تعاون لسير وبقاء شركات التأمين تعمل

#### بالحد الأدنى على الأقل

هل استطعتم كاتحاد مساعدة قطاع التأمين على التأقلم مع «كوفيد-١٩»؟  
كان دورنا في الاتحاد هو التواصل مع هيئات الاشراف والرقابة داخل فلسطين لا سيما هيئة سوق رأس المال الفلسطينية، الحكومة، وزارة الصحة، الجهات الشريكة مع قطاع التأمين من أجل تذليل الصعوبات التي نجمت عن جائحة «كورونا» خصوصاً سياسة الاغلاق وإقفال فروع





**مصطفى صلاح**  
(القائم بأعمال العضو المنتدب لشركة المهندس لتأمينات الحياة (MIC LIFE)؛

## شركتنا في مقدمة شركات التأمين في المنطقة بأفضل الخدمات والأسعار ونتمتع ببرامج متطورة جداً في السوق المصري

مصطفى صلاح القائم بأعمال العضو المنتدب لشركة المهندس لتأمينات الحياة يوضح في مقابله مع «البيان الاقتصادية» أن الشركة تعمل على توسيع خيارات التأمينات بأنواع جديدة تضاف إلى تأمينات الحياة. ويبيد صلاح حرصه على التطوير المستمر لأدائها تحسباً لمستوى الخدمة ومسايرة لكل مستحدث في صناعة التأمين على المستوى العالمي. وهنا يبيد صلاح اعتزازه بالثقة التي تحققت لدى عملائها وهي استحقتها بجدارة من خلال البرامج المتميزة لتأمينات الحياة. ويؤكد صلاح أن الشركة تمر بمرحلة تطوير سريعة وقوية.

فضلاً عن توظيف كوادر بشرية جديدة تعد من الأفضل في السوق المصرية، وإخضاع الموظفين وفريق العمل لدورات تدريب وتأهيل لنيل شهادات علمية.

■ كيف تصفون تأثير جائحة «كوفيد-19» على صناعة التأمين؟

– ساهمت جائحة «كوفيد-19» في زيادة الضغوط على شركات التأمين إنطلاقاً من غياب الأنظمة المتخصصة لدى شركات التأمين للانتقال إلى عملية العمل عن بعد وهذا شكّل تحدٍ كبير بالنسبة إلى عملنا. ولكن الآن مع إدخال التقنيات الرقمية بات من السهل تقديم مختلف الخدمات للعملاء إلكترونياً. في حين أنه كان للجائحة جانب إيجابي تمثل في زيادة الوعي التأميني الأمر الذي أدى إلى زيادة الإقبال على شراء التغطيات وتحديداً التأمين الطبي والتأمينات على الحياة.

■ كيف تؤمنون الحماية لبرامجكم في ظل زيادة الإعتداءات الإلكترونية؟

– تم تحصين الشركة ببرامج متطورة جداً وتعدّ من الأفضل في السوق المصرية إنطلاقاً من أهمية توفير أعلى درجات الحماية لأنظمة العمل وبيانات العملاء. ■

بعد توليكم منصب القائم بأعمال العضو المنتدب في شركة المهندس لتأمينات الحياة، ما هي أبرز النقاط التي ستركزون عليها في خطة عملكم؟

– تعتبر شركة المهندس لتأمينات الحياة من أرق الشركات العاملة في السوق المصرية وهي ثالث أقدم شركة تأمين، إلا أنه خلال الفترة الماضية تراجع أداء الشركة الأمر الذي انعكس على موقعها في السوق. ومن هنا قرّر مجلس الإدارة إعادة ترتيب الهيكل الداخلي لعودة النجاحات والإنجازات التي صنعتها الشركة في خدمة الإقتصاد القومي. وتتمثل الخطة الطموحة التي تم إعدادها في مضاعفة حجم الأقساط والإستثمارات بنسبة مائة في المائة عن الأرقام الحالية، بالإضافة إلى العمل على برنامج التحوّل الرقمي وإتاحة الفرصة للعملاء لإنجاز المعاملات وشراء التغطيات إلكترونياً عبر الموقع الإلكتروني للشركة حيث تم ربط جميع الفروع مع بعضها البعض. بالإضافة إلى ذلك تم تحديث جميع المنتجات وإعادة تسعيرها،

الوعي والرضا والند

تمكين للتأمين  
TAMKEEN INSURANCE  
برؤية إسلامية



## خدمات تمكين الإلكترونية

الأولى من نوعها في قطاع التأمين الفلسطيني



النظام الإلكتروني للهيئات والمراكز الطبية  
Tamkeen eMED



تطبيق الهاتف الخليوي  
Tamkeen Mobile



نافذة المشتركين الإلكترونية  
Tamkeen Customers' Portal

Ramallah, Palestine  
P.O Box 2222  
Tel: +970 2 2944400  
Fax: +970 2 2944401

info@tamkeen-ins.ps  
www.tamkeen-ins.ps  
Tamkeen Insurance  
1800 202 202



تضمن تحقيق أعلى مستويات القيمة المضافة للخدمات المقدمة لعملائها

## نجاح استراتيجي كبير لشركة IT-Supporters



والمعروف ان سياسة الشركة تعتمد على اختيار مجموعة متنوعة من المنتجات العالمية للوصول لأكبر قاعدة من العملاء وتم اختيار المنتجات اعتماداً على التطوير المستمر ومدى وضوح الخطة المستقبلية للمنتجات استكمالاً لسياستنا في وجود علاقة طويلة الأمد مع العملاء.

لقد نجحت IT-Supporters في تلبية متطلبات عملائها وتقديم كافة الخدمات خلال آخر عامين وخصوصاً أثناء جائحة كورونا.

المعلومات.

وكان هذا التحدي الأكبر بالنسبة لنا ولكن من خلال الإدارة الداخلية تم اجتياز هذه الفترة بنجاح كل ذلك بفضل أسلوب وسياسة عمل مرنة لاجتياز الفترة ومتابعة طلبات العملاء والدعم الفني خلال الفترة وكذلك الاستشارات الفنية المتزايدة.

فقد نجحت IT-Supporters من تحقيق

أقصى معدلات الرضا للعملاء فقد كان فريق العمل يقدم الدعم المطلوب على مدار اليوم للعملاء.

كل هذا سمح للشركة بتحقيق معدلات نمو عالية للغاية في فترة الركود وذلك بمساهمة فريق عمل IT-Supporters والذي نود دائماً أن نقدم له جزيلاً بالشكر والامتنان على تحمل المسؤولية وتحمل تغيير أسلوب العمل سواء لنا أو لعملائنا والمرونة مع تغيير سياسات طبقاً لاختلاف بيئة العمل سواء الداخلية والخارجية للعملاء والموردين.

ومع ذلك ومع ما حققته IT-Supporters من النجاح بين الشركات فهذا لن يجعلها تتخاضل عن تقديم قصارى جهدها لتحقيق المزيد من النجاح خلال الفترة القادمة.

شركة IT-Supporters هي شركة منبثقة من شركة IT-Fusion Software House متخصصة في تسويق وبيع المنتجات الخاصة بتكنولوجيا المعلومات وذلك عن طريق الدخول في شراكات مع مجموعة من أفضل مقدمي الخدمة عالمياً وتم فصل الشركة عن IT-Fusion وذلك لاختلاف طبيعة العمل حيث إن IT-Fusion هي الشركة الرائدة في إنتاج وتطوير البرمجيات الخاصة بسوق التأمين.

وكانت جائزة كورونا خلال عامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ هي العامل الاساسي لاستكمال الأعمال تحت اسم IT-Fusion على أن يتم العمل تحت اسم IT-Supporters خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٢.

واللافت أن IT-Supporters استطاعت خلال فترة زمنية قصيرة تحقيق نجاح استراتيجي كبير من خلال حصدها أفضل النتائج مقارنة مع المنافسين وذلك بفضل تقديم أقصى مستويات الدعم للعملاء.

لقد أصبحت الشركة من أفضل الشركات في تقديم حلول الحوسبة السحابية (Cloud Computing) وكذلك أمن معلومات (Cyber Security)، حيث باتت شريكا مميزا

لمجموعة من أفضل وأكبر الشركات العالمية مثل Sophos, Microsoft, Google, Zoho, ومجموعة أخرى من الشركات.

ومن هنا تم تصنيف IT-Supporters وتكريمها وذلك بعد تحقيق أعلى معدلات المبيعات من خلال شركائها وموزعيهم وتطمح الشركة خلال الفترة القادمة إلى الوصول لأعلى المستويات وبذل قصارى الجهد لتحقيق أفضل النتائج.

فالشركة تعتمد على استكمال سياسة الشركة الأم IT-Fusion من خلال إضافة قيمة مضافة للمنتجات وليس اعادة البيع فقط حتى تضمن تحقيق أعلى مستويات القيمة المضافة للخدمات المقدمة لعملائنا لمساعدتهم في تلبية متطلبات العمل وتحسين نتائج العمل فلقد اخترقت IT-Supporters العديد من المجالات ونجحت في تقديم الخدمات لهم بشكل فائق.





## رماح أسعد (العضو المنتدب لشركة SARWA LIFE):

### سأحرص على التوسع وتحسين الخدمات والاستفادة من الدعم الذي يوفره لنا شركاؤنا



يمتلك خبرات واسعة في قطاع التأمين تمتد لـ ٣٠ عاماً عمل بها في شركتي متلايف أليكو لتأمينات الحياة و جي أي جي مصر - حياة تكافل، ويؤمن بأن قصص النجاح لم تأت سوى بالجهد الجمعي لكل الاصدقاء زملاء ورؤساء ومرؤسين.

ويقول رماح أسعد العضو المنتدب لشركة SARWA LIFE في حديث

لمجلة «البيان الاقتصادية» ان تعييني على رأس شركة ثروة لتأمينات الحياة هو تحد جديد، خصوصاً انها تنتمي الى اكبر مجموعة مالية غير مصرفية في مصر.

وكانت الشركة قد اطلقت في يناير الماضي اول صندوق لها في السوق تحت اسم صندوق استثمار الحياة النقدي للسيولة بالجنيه المصري ذو العائد اليومي التراكمي بحجم مبدئي ١٠٠ مليون جنيه. وتتولى شركة مصر كابيتال الذراع الاستثماري لبنك مصر ادارة الصندوق بالتعاون مع شركة ثروة لادارة الاستثمارات، ويكشف اسعد عن سعيه الى رفع عدد العملاء الحاليين للشركة وعن استهداف شركته زيادة محفظتها الاستثمارية مع نهاية العام الحالي.

■ كيف تصفون تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على نشاط التأمين في السوق المصرية؟

- كانت هناك تأثيرات سلبية على عدد من القطاعات في حين استفاد بعضها الآخر من الجائحة.

■ برأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء خلال المرحلة الحالية؟

- اختلفت متطلبات العملاء في ما يتعلق بالتأمين على الحياة والتأمين الطبي حيث بات هناك تركيز اكبر حول البنود التي تشملها التغطية.

■ نتيجة الخسائر التي تكبدتها شركات الاعادة العالمية باتت مجبرة على زيادة أسعارها، هل لمستم اي تعديل في الاسعار من جانب المعيدين؟

- لم نلمس اي زيادة في أسعار تأمينات الحياة على الرغم من دفع تعويضات ضخمة في هذا الفرع نتيجة الجائحة. ولكن هناك تشدد واضح وقيود من جانب المعيدين في ما يتعلق بالتأمين على الحياة الا ان هذا لن يؤثر بصورة مباشرة على الكلفة.

■ ما هي الاجراءات التي تعتمدونها لحماية أنظمتكم من أي اختراق إلكتروني؟

- هناك توجه واضح في سوق التأمين نحو عملية التحول الرقمي الذي يشكل ضرورة لتطوير هذه الصناعة. أما بالنسبة الى شركتنا فنحن نبذل جهوداً كبيرة في مجال تكنولوجيا المعلومات لحماية برامجنا.

■ ما هي أبرز مشاريعكم المستقبلية؟

- تعد شركة كونتكت للتمويل أحد أهم المساهمين في شركة ثروة لايف SARWA LIFE وهذه فرصة مهمة بالنسبة لنا. كما تتمثل مشاريعنا المستقبلية في التوسع وتحسين الخدمات والاستفادة من الدعم الذي يوفره لنا شركاؤنا. ■

## IT Fusion رائدة في تقديم الحلول التقنية



معزز محمد بله

رئيس مجلس إدارة IT Fusion

قامت شركة IT Fusion منذ نشأتها عام ٢٠٠٥ بدعم عملائها عن طريق تقديم حلول تقنية متنوعة و متميزة تناسب مع حاجات واحتياجات السوق وتطلعات العملاء مما اكسبها ثقة السوق وعملائها واصبحت الشركة الرائدة في تقديم الحلول التقنية لعملائها في سوق التأمين في مصر والسودان

تحرص الشركة على الحفاظ على المرتبة التي وصلت اليها وتتطلع الى مجالات وأفلاق اوسع تعاون مع شركائها مما ينعكس على نمو السوق التأمين الطبي وتقديم خدمات متميزة لحملة الوثائق

ومما لا شك فيه ان التحديات الحالية والمستقبلية تفرض تطوير التحول الرقمي بطرق جديدة ومبتكرة لتقديم خدمات افضل وتنافسية بأسعار مقبولة وهذا ما يفرض على الشركة (IT Fusion) العمل على تطوير خدماتها وحلولها التقنية وعلى سبيل المثال لا الحصر فقد تم تحويل جميع أنظمة الشركة الى خدمات الحوسبة السحابية لتوفير اذاعة دائمة (availability) تتعدى نسبة ٩٩٪ كما تمكنت الشركة من مضاعفة شبكة مقدمي الخدمة العاملين على نظام الصرف الإلكتروني Nicedeer بنسبة تتعدى الـ ١٠٠٪ ليصل الى ما يقرب من ٤٠٠٠ صيدلية و ١٥٠٠ مركز تحاليل وأشعة وجاري ادخال أعداد أخرى ومن أماكن وتخصصات مختلفة

وكعادتها فان الشركة تطالع الى زيادة حجم ايراداتها من خلال التعاون مع شركات جديدة فعلى سبيل المثال تعاقدت هذا العام مع احد الشركات القطرية العاملة في مجال التأمين الصحي في قطر وجاري الان توقيع احد العقود مع احد الشركات العاملة في السوق السعودي. كما ان الشركة تعاقدت مع عدد من الشركات العاملة في مجال التأمين غير الطبي وتعاقدت مع احد الشركات الكبرى لتطوير منظومة الوساطة الخاصة بهم. وأيضاً طورت الشركة وبقوة منظومات برمجيات المحمول الخاصة بها فأنتجت أكثر من برنامج محمول في هذا العام لعدد من الشركات المتنوعة في قطاع الخدمات المالية وتتطلع الشركة الى زيادة هذه التطبيقات مع عملاء جدد خارج منظومة التأمين لزيادة ايرادات الشركة ٢٥٪ في عام ٢٠٢١.





## محمد مظهر حمادة

(الرئيس التنفيذي لشركة العين الأهلية للتأمين - الامارات)؛

تصنيف موديز للشركة A3 وكذلك S&P (A-) مع نظرة مستقرة يعكس قوة مكانتنا

يكشف محمد مظهر حمادة الرئيس التنفيذي لشركة العين الأهلية للتأمين ان صافي الربح الذي حققته الشركة بلغ ٧٥,٩ مليون درهم في العام الماضي، مقابل ٥٧,٧ مليون درهم في عام ٢٠١٩، فيما ارتفع صافي أرباحنا في النصف الأول من العام الجاري ١١,٦٢٪ إلى ٣٦,٢٥ مليون درهم.

ويشير حمادة إن تصنيف القوة المالية للشركة A3 من قبل موديز وكذلك S&P (A-) يعكس مكانة الشركة السوقية وعلامتها التجارية، كونها تعد رابع أكبر شركة تأمين في الإمارات العربية المتحدة من حيث حجم الأقساط كما في نهاية عام ٢٠٢٠.

صناعة التأمين، ماذا قدمتم في هذا المجال؟  
- تساهم عملية التحول الرقمي في تقليص حجم الانفاق وأعداد الموظفين، في حين ان مجمل أسواق العالم تعتمد هذا التوجه لأهمية التقنيات والتطبيقات الرقمية في الارتقاء بصناعة التأمين وتسريع وتيرة العمل. وبالنسبة اليها في السوق الاماراتية هناك استثمار واضح في هذا المجال حيث تقدم شركات التأمين جميع أنواع التغطيات الالكترونية، وتعد الامارات من الدول السباقة في عملية التحول الرقمي في شتى المجالات من الادارات الحكومية وصولاً الى الخدمات اليومية للمواطنين والمقيمين. ■

الاقتصادية في الدولة.  
■ في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء بعد الجائحة؟  
- لا نعتقد بأن متطلبات العملاء ستتبدل بل على العكس لا تزال الاحتياجات نفسها. ولكن من المتوقع أن تزداد المنافسة خلال المرحلة المقبلة بحيث تعتمد كل شركة استراتيجية مختلفة. وبالنسبة اليها في شركة العين الأهلية للتأمين تتمثل استراتيجيتنا في التركيز على جدية العملاء أكثر من الاهتمام بالأسعار إنطلاقاً من الولاء للعملاء على مدار ٤٥ عاماً من عطاء الشركة.  
■ تقود تكنولوجيا التأمين والرقمنة مستقبل

البيان ■ ما هو تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على صناعة التأمين في دولة الامارات، وهل تمكنت من تخطي الظروف الحالية؟  
- في الحقيقة كان للجائحة تأثير إيجابي على سوق التأمين في الامارات انطلاقاً من ان عمليات الاغلاق ومنع التجول قلّصت من عدد الحوادث الامر الذي انعكس إيجاباً على شركات التأمين بسبب عدم دفعها مبالغ ضخمة كتعويضات في حين ان دولة الامارات تغلبت على الجائحة وعادت الامور الى طبيعتها مع فتح الحدود والغاء الحجر الصحي للوافدين الى جانب اعادة تنظيم الفعاليات والأنشطة المختلفة كالسابق وهذا بالتأكيد سيعيد التعافي لمعظم القطاعات

ماريو نحاس (مدير تطوير الأعمال في شركة MNK RE)؛

## سنحاول خدمة المنطقة بشكل أفضل

يؤكد ماريو نحاس مدير تطوير الاعمال في شركة MNK RE في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» قدرة الشركة على تسويق اخطار خاصة بما فيها المتعلقة بالامن السيبراني في المنطقة بنسبة أعلى من مثيلاتها، مشيراً الى ان الشركة تتمتع بفريق من المهنيين ذوي الكفاءات العالية الذين يقدمون منتجات وخدمات عالية الجودة من مكتبنا الرئيسي في لندن.



كيف تصفون تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على نشاطكم؟  
- تسببت الجائحة في تراجع الأعمال وانخفاض الإيرادات للعديد من الشركات، إلا أنه لم يؤثر بصورة مباشرة على وسطاء إعادة التأمين نظراً لاستمرار عملية التواصل مع العملاء والشركاء عبر تقنيات التواصل المرئي، وتمكنا من عقد الاجتماعات بصورة مستمرة بسبب عدم تمكنا من السفر. إلا أنه رغم تداعيات الجائحة استمرت أعمالنا بالوتيرة نفسها. ولكن يبقى التحدي الأكبر بالنسبة للشركات هو كيفية التوجه نحو التحول الرقمي باعتباره المحرك الأساسي لمستقبل صناعة التأمين. ولكن بالنسبة اليها لدينا القدرة على تسويق الوثائق المتعلقة بالامن السيبراني في المنطقة بنسبة أعلى من مثيلاتها. ■

فيعود إلى خبرتي الطويلة في منطقة الشرق الأوسط فضلاً عن الاستفادة من الفرصة كي أكون جزء من فريق العمل والتعاون معاً لتحقيق النجاحات والأهداف التي نصبوا اليها.  
■ إنطلاقاً من المنافسة القوية في مجال وساطة إعادة التأمين في المنطقة، هل تتوفر لكم فرصة الحصول على حصة سوقية؟  
- في الحقيقة سنحاول خدمة المنطقة أفضل من وسطاء إعادة الحاليين من خلال تقديم خدمات متخصصة بأنواع معينة من المخاطر في أنواع معينة من المخاطر كما سبق وأشرت. وبالتأكيد لا يمكن صرف النظر عن الخدمات المميزة التي يقدمها كبار وسطاء إعادة في المنطقة. وأهم ما قمنا به مؤخراً هو تقديم تسهيلات لشركة مهمة عاملة في المنطقة في مجال الأمن السيبراني مما يتيح لها تسويق هذا المنتج.

البيان ■ ما هي أسباب انضمامكم لشركة MNK RE؟  
- إن MNK RE وسيط في سوق لويديز وأكثر ما يميز الشركة عن مثيلاتها أنها تقدم خدمات متخصصة في مجالات معينة مثل المخاطر السياسية POLITICAL RISKS والتأمين ضد المسؤولية المهنية PROFESSIONAL INDEMNITY بالإضافة إلى الإخطاء الطبية MEDICAL MALPRACTICE، وبالتالي لا توجد منافسة قوية على هذا النوع من المخاطر. ويضاف إلى ذلك. أن الشركة في صدد التوسع عالمياً من خلال مكتب في ميامي وآخر في جنوب افريقيا وفي مركز دبي المالي العالمي DIFC خاص بالمنطقة العربية. وكل ما نسعى اليه حالياً هو التعريف أكثر بالشركة على مستوى الوطن العربي إلى جانب التسويق للخدمات والتغطيات التي تخصص بها ومعظمها غير متعارف عليها في منطقتنا العربية.  
أما بالنسبة إلى انضمامي لشركة MNK RE





# 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](mailto:contact@mena.lockton.com)

**W:** [locktoninternational.com/mena](http://locktoninternational.com/mena)



A global  
and innovative  
vision



**ACTIVE RE**

ACTIVE CAPITAL REINSURANCE, LTD.

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

 Active Re



## Karine Cherfane (Executive Director - Premium Broking House): We did an increase in our portfolio even during those hard times

Being a lady in the insurance field in our part of the world was not that easy for Karine Cherfane, Executive Director of Premium Broking House. Yet, with her efforts, hard work, professionalism, transparency, good service, good relations and outstanding communication skills, she was able to play a pivotal role in the growth and development of her career and to succeed in the insurance & reinsurance field for more than 20 years. Karine, throughout her career, always believed that one should adapt to the situation and overcome the difficulties especially in a turbulent market environment. The passion for her work has spurred them on as a company even in these difficult times. The ever changing demands of the clients are pushing them to expand and diversify and make adjustments in their way of working which are leading them towards more profitability and growth. Al Bayan Magazine met Mrs. Karine Cherfane and the following is the interview conducted.



### \* How do you evaluate the Sharm El Sheikh Rendez-vous?

- It was a very constructive gathering after the "Covid-19". And it was an excellent initiative from the Egyptian authorities in general and from Mr. Alaa Zoheiry and the organizers specifically. All the people were very pleasant and happy to see each other. On the business level, it was very productive and valuable, we enforced the connection that we have already and the Egyptian market was very happy to held this conference first time in the FAIR after the "Covid-19". I think it was a very good step and we should continue to do those gatherings and not to do everything on a virtual basis.

### \* Covid-19 has accelerated change in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to this change and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?

- The "Covid-19" affected everybody on the planet on both personal and business levels. We, at Premium Broking House, did not stop any single day, we were there to serve our clients. We did some travels and we did an increase in our portfolio even during those hard times because we adopted the Business as usual plan approach. Although it was tough, yet we had a backup plan and everything went very well.

### \* On what are you focusing as a company right now?

- We are focusing on increasing our presence on the treaty business after succeeding in serving our clients on the facultative business. Secondly, in each territory we are operating (GCC, Middle East, etc..) we are focusing only on selective companies and all lines of business mainly with concentration on the specialty lines. We are

also developing Eastern Europe through Cyprus for diversification purposes. Our focus however, is that we will never leave the Lebanese Market by all means, as Lebanon is our country and will surely recover in no time.

### \* What are the main challenges facing you as a lady working in the insurance sector?

- Being a woman in general is not easy but in business you have to be very confident and strong and make double efforts because sometimes the market don't see you as a competent insurance person or a business person, they just say that you are a woman so maybe you are not up to the level, and as a result they do not take you seriously all the time. Thus, you have to prove yourself everyday. You should just focus and be very professional and confident on all levels no matter what, in addition to being alert on all the levels.

### \* Do you think that women should be more involved in the insurance sector?

- Woman in general are very well present in the Insurance sector in our part of the world, but very rarely on the executive levels. Certainly, women should be more involved because they have sometimes another way of approaching obstacles. Usually, you have to have a man and a woman just to share ideas and brainstorm together. In general, women are put aside from managerial positions especially in our region. If you look at the Lebanese market for instance, you don't see a woman as a leader, general manager or CEO unfortunately. I think we have to fight our way through to success and to prove that we are also capable in taking senior and top level leading positions in the Insurance sector and other sectors.



صورة تذكارية



اجتماع PREMIUM RE وقناة السويس للتأمين



## Hanene Boukhris (Regional Director - North Africa - WAICA Re):

### We continue to establish strong financial, operational & technical paths to deliver quality service to business partners



**H**anene Boukhris, Regional Director - North Africa at WAICA Re is an ambitious character and experienced professional with a strong background in reinsurance brokerage. She is recognised as a strategic leader and critical thinker, with a strong record of execution in multiple environments and cultures. Throughout her career at WAICA Re, she brought to the region her extensive reinsurance experience in the Tunisian and North African markets. Al Bayan Magazine met Mrs. Boukhris and following is the interview conducted.

**\* Covid-19 has accelerated change in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to this change and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?**

- WAICA Re has in place a Business Continuity Plan (BCP) with these features since 2019 which has allowed us to operate effectively during COVID - 19:

\* The live Cloud environment that ensures complete continuation of our operation and  
\* Easy Fac application an online portal affording clients prompt response to their facultative needs.

\* The company adopted online marketing and meetings which enabled us to interact with partners and stakeholders during the travel restrictions.

Management continues to put in place strategies to take advantage of the opportunity COVID has brought whilst protecting itself against its negative impact. For example our projections have been made based on worst and best case COVID effect scenarios in Revenue in view of the potential paucity of demand for certain classes of business.

**\* What were the measures taken by the regulatory bodies to combat the implications of Covid-19 on the insurance and reinsurance markets?**

- The insurance sector has witnessed decline in the demand of certain insurance policies such as Travel Insurance, Event Cancellation, Aviation and Marine Insurance. Regulators are therefore combining their effort to ensure that industry players have robust Business Continuity Plans in place, the insuring public remains protected and that insurance companies remain solvent.

At another level, Regulators have ensured that the market collectively responds to genuine claims arising from the pandemic and thereby further projecting the industry's image positively to the insuring public.

**\* Insurtech and digitalization are driving the future of insurance industry. What did you, as a company, do in that sense?**

- The nature of WAICA Re's operation did not pose a challenge as far as working from home is concerned as we have in place a Robust Technology that enables work to be

carried out from anywhere.

We further improved our digitalized platform by ensuring that all core activities could be done from home.

Additionally, we ensured that our services to our clients remained flexible, fast, virtual and through the various digital platforms. This includes placing business through Easy Fac, whatsapp, and having virtual meetings with clients.

We have also consistently deployed our clients' development interventions through our digital platform.

**\* Covid-19 is creating massive shifts in human behavior and catalyzing end-to-end business reorientation. What will be your customer engagement process?**

- As a reinsurer, our main customers are insurance companies. Since the health crisis Covid-19, our sector has recorded little changes in the working methods.

Thus, WAICA Re has been more flexible and more dynamic in order to facilitate the smooth running of our sector activity.

As part of our customer engagement process, the company is rebranding, employing digitalized platforms and incorporating customer needs into our decision making to remain relevant. We have also improved our online training and capacity building

**\* How were your results during 2020 and the mid of 2021? What are the most important products or programs that you have launched?**

- Despite Covid-19, WAICA Re grew by 46% in 2020 and 51% in the first half year of 2021.

These financial performances are an indication that we are a much stronger reinsurer today than we were a year ago in spite of the COVID-19 pandemic.

We continue to set the platform for a greater future, establish strong financial, technical and operational paths that will spur us on to deliver quality service to business partners and build shareholder value.

As part of our growth strategies, we have launched our 10th anniversary program, the WAICA Re ambassador program, CSR programmes across all our offices of operations, providing support to the insurance industry and regulators.



## حسام علما (EGYPTIAN TAKAFUL):

### تمكنا من تحقيق خطوات متقدمة

تزاوّل كافة أنواع التأمين على الممتلكات والمسؤوليات وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية بما يجعل الخدمة ملائمة لكافة الأفراد والمؤسسات باختلاف أنشطتها وأحجامها.

ويقول حسام علما عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة المصرية للتأمين التكافلي في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، ان الشركة تتمتع بالقدرة على توفير جميع التغطيات التأمينية من خلال فريق عمل متخصص في دراسة الأخطار المختلفة واقتراح تصميم أفضل البرامج التأمينية المناسبة لطبيعة الخطر ولاحتياجات العميل تحت إشراف هيئة رقابة شرعية.

وتحتل الشركة المركز الأول بين شركات التأمين التكافلي على الممتلكات والمسؤوليات للعام السادس على التوالي.

■ أحدثت جائحة «كوفيد-19» تحولات كبيرة في أسواق التأمين، كيف تمكنتم من تخطي تلك المرحلة؟

– على الرغم من التحديات الكبيرة التي خلفتها الجائحة الا انه كان هناك جانب إيجابي لصناعة التأمين على مستوى تحسين نتائج التأمين الطبي والتأمين على المركبات. بالإضافة الى أنه نتيجة زيادة الوعي المجتمعي لأهمية التأمين الطبي تمكنا من الاستفادة من هذا التحول لزيادة محفظة أعمالنا بنسبة مئة في المئة. ويضاف الى ذلك كان هناك اعتماد كبير على التقنيات الرقمية خلال فترة الجائحة على صعيد العمل عن بُعد وإتمام قسم كبير من المعاملات الكترونياً دون حاجة العميل للتوجه الى الشركة. بالإضافة الى أن عملية تجديد الاتفاقيات تمت عن بعد هذا العام ومن هنا يمكن التأكيد على أهمية التحول الرقمي في دعم استمرارية الأعمال خلال فترة انتشار الوباء وما ترتب عنها من عمليات إغلاق.

■ تكبدت شركات إعادة الاعادة العالمية خسائر ضخمة نتيجة الجائحة الامر الذي دفعها لزيادة اسعارها، هل لمستم اي تعديل في سياسة المعيدين في ما يتعلق بالسوق المصرية؟  
– بالتأكيد هناك تبدل واضح في طريقة تعامل المعيدين حيث كان هناك تشدد في تجديد الاتفاقيات في ما يتعلق بالاسعار والسياسات الاكتتابية. في حين ان السوق المصرية والمنطقة ككل جزء من العالم وبطبيعة الحال سننأثر بالتحولات العالمية.

■ ما هي الانجازات التي حققتموها في ظل الظروف الصعبة التي تمر بها المنطقة والعالم؟

– تمكنا من تحقيق خطوات متقدمة على مستوى زيادة معدلات النمو في حجم الاقساط المكتتبه والتي لامست مليار جنيه مصري، فضلا عن تسديد كامل التعويضات والتي بلغت ٥٠٠ مليون جنيه. كما تصدرت الشركة المرتبة الاولى من حيث حجم الاستثمارات في السوق المصرية محققين معدلات نمو في حجم الاعمال وصلت الى ٨٪، الى جانب استقطاب كوادر بشرية جديدة انضمت حديثاً للشركة. ونتوقع تحقيق نتائج ايجابية مع استمرار السياسة نفسها وطريقة العمل. ■





## د. شريف فتحي يوسف (رئيس مجلس إدارة شركة عناية - مصر): نستهدف تحقيق نسبة نمو في حجم أعمالنا وضاعفنا رأسمال الشركة المدفوع إلى ٢٠ مليون جنيه

تستهدف شركة عناية مصر INAYA لإدارة برامج العلاج الطبي زيادة محفظة أقساط التأمين الطبي التي تديرها الشركة لصالح شركات التأمين المتعاقد معها إلى ٢٨٠ مليون جنيه نهاية العام الحالي مقابل ٢٥٠ مليون جنيه حالياً. وكشف د. شريف فتحي يوسف رئيس مجلس إدارة عناية - مصر في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، أن الشركة تدير عقود التأمين الطبي لـ ٢٥٠ شركة ومؤسسة، فيما يصل عدد المستفيدين بتلك العقود لنحو ١٣٠ ألف مستفيد حالياً. ويكشف د. يوسف عن انتهاء الشركة من الإجراءات الخاصة بمضاعفة رأسمال الشركة المدفوع إلى ٢٠ مليون جنيه في خطوة استباقية تستهدف التوافق مع الحد الأدنى لرأسمال شركات إدارة برامج العلاج الطبي بمشروع قانون التأمين الجديد. ووفق د. يوسف فإن الشركة بصدد تشغيل تطبيق عناية - مصر الطبي على أجهزة آبل بهدف تمكين العميل من اختيار نوع الخدمة الطبية والمكان الأنسب للحصول عليها، إضافة إلى تلقي الموافقة على الخدمة أونلاين والحصول على العلاج في المنزل.

والمؤمن لهم، والتأكيد على أن الملفات والبيانات الرقمية مقبولة وموافق عليها من شركة التأمين والإعادة.

■ ما هي الاستراتيجيات التي ستتبعونها خلال المرحلة المقبلة؟

- بعد عملية التحول الرقمي، قمنا بزيادة إمكانياتنا وقدراتنا وبالتالي نمو محفظتنا بنسبة ٢٠٪ خلال العام المقبل. ولا يخفى على أحد أن «كوفيد-١٩» أثرت بشكل سلبي على الشركات المتوسطة والصغيرة حيث حالت دون تحقيق نمو في محفظة هذه الشركات بالشكل المطلوب، فضلاً عن أن «كورونا» لم تكن مغطاة ومشمولة ضمن الوثائق التأمينية وحل هذه المسألة استغرق بعض الوقت. ■

يمكن من إحتياجات ومتطلبات العملاء. ولا شك أن كورونا ساهمت في تسريع عملية التحول الرقمي وهذا يعد من أبرز إيجابياتها حيث دفعتنا إلى ممارسة أعمالنا إلكترونياً وتطوير عملياتنا بطريقة تتلاءم وتتوافق مع عملية التحول الحاصلة.

■ ما هي الإجراءات التي اتخذتها الهيئات التنظيمية لمكافحة آثار جائحة "Covid-19" على أسواق التأمين والإعادة؟

- نحن بحاجة إلى عملية تطوير كبيرة في ما يتعلق بالقوانين والقواعد والأنظمة وذلك بهدف الانتقال من التعامل الورقي إلى اعتماد التوافق الإلكتروني وإتباع الرقمية في العملية الخاصة بالمطالبات بين مقدمي الخدمة وشركات TPA

■ سرّعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجيات التي إعتدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

- كان لا بد من التأقلم بسرعة مع عملية التغيير في صناعة التأمين خصوصاً أن جائحة «كوفيد-١٩» تفشت فجأة الأمر الذي حتم علينا الانتقال إلى نظام العمل عن بُعد باستخدام الوسائل الرقمية والتكنولوجية، والحمد لله إتخذنا كافة الخطوات والإجراءات بسرعة وهذا كان بمثابة تحدي كبير لنا. بالإضافة إلى ذلك، قمنا بتطوير مركز خدمة العملاء بهدف تلبية أكبر عدد

# [We Insure]



From Origin to Excellence

You can reach us @

Tel: (+202) 212 60 800 / 01/02/03  
Fax: (+202) 212 60 808 / 09/10  
Hotline: 19792  
www.gig.com.eg

gig Egypt

## نديم محشي (العضو المنتدب ورئيس مجلس إدارة شركة موتور كير إيجيبت MCE)؛ نسعى للتوسع في الأسواق العربية ونقدم حلول تكنولوجية مبتكرة



نسعى شركة موتور كير إيجيبت المتخصصة في إجراء المعاينات وتقدير الأضرار لحوادث السيارات للتوسع بحجم نشاطها في الأسواق العربية والأفريقية خلال العام الحالي والأعوام المقبلة عبر الشراكة مع عدد من الكيانات التأمينية.

ويؤكد نديم محشي العضو المنتدب ورئيس مجلس إدارة الشركة في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» إن الشركة تدعم مهمتها المتمثلة في تقديم خدمة عالية الجودة تنال ثقة العملاء.

فإن المعاينات غير الدقيقة لحوادث السيارات تؤثر سلباً على الشركات والعملاء في الوقت نفسه. وإذ يصف نديم تواجدهم في مصر بالإستراتيجي نظراً لتمتعها بفرص تأمينية هائلة وبالتالي أن تكون أساساً لخدمة مناطق أخرى في الشرق الأوسط، شدد على أن نيل الشركة شهادة الأيزو بالإضافة إلى شهادات أخرى يشكل حافزاً على مواصلة نجاحها في السوق عبر دعم خبرات فريق العمل ورفع مستوى الخدمة.

ويرى أن المعاينات هي أحد أهم إجراءات التعويض وتعتمد الشركة في المعاينات وتقدير الأضرار على النظام الإلكتروني مجارة للتطور التكنولوجي القائم وتحقيقاً لراحة العميل وتعزيز ثقته بالشركة.

■ ما هي الإجراءات التي إتخذتها الهيئات التنظيمية لمكافحة آثار جائحة "Covid-19" على أسواق التأمين؟

– إن هيئة الرقابة المصرية بالتأكيد تبذل قصارى جهودها لمكافحة آثار جائحة «كورونا» بالرغم من قلة المعلومات المؤكدة عالمياً حول «كوفيد-19» نفسه من الناحية الطبية وكيفية إنتشاره بهدف إتخاذ التدابير اللازمة والضرورية، إلا أن الهيئة حريصة على التأكد من سير عمل الشركات.

■ هل أنتم راضون عن تواجدكم في السوق المصرية وهل لديكم أي مشاريع توسعية؟

– بالطبع نحن راضون عن تواجدنا في مصر ونعتبر دخول هذه السوق من القرارات الإستراتيجية المهمة التي أتخذناها، ونعمل على عقد شراكات مع شركات أجنبية في الدول العربية والأفريقية بهدف نشر وتبادل المعرفة التي أكتسبناها من خلال وجودنا في السوق المصرية خلال السنوات ١٣ الأخيرة، وفي المقابل إكتساب خبرة من هذه الشركات ومحاولة تطبيقها داخل شركتنا بهدف التطور والتقدم. ■

■ سَـرَعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي إعتدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– مما لا شك فيه أن خلال هاتين السنتين طرأت العديد من التغييرات على سير أعمالنا وعملياتنا حيث بدأنا بتطبيق نظام العمل عن بُعد والتركيز على الرقمنة وعملية التحول الإلكتروني، ولكن كما هو معروف أن جزءاً كبيراً من عملنا يتم على أرض الواقع ما يتطلب من العميل الحضور المباشر لمعاينة مركبته. لذا، أطلقنا مؤخراً خدمة REMOTE SURVEY SECURE حيث يستطيع العميل من خلال التكنولوجيا التي نوفرها له من معاينة المركبة عن بُعد وذلك التزاماً بالتباعد الاجتماعي الذي فرضته جائحة «كوفيد-19».

وبالنسبة إلى السوق المصرية، إن وضع «كورونا» تحت السيطرة الأمر الذي ساعد على استمرار عجلة أعمالنا مع العلم أن المخاوف موجودة من أي تطورات قد تحدث، ونحن كشركة قمنا بتوزيع معابنين وممثلين لنا داخل مراكز الخدمة، الأمر الذي يساهم في تقليص الوقت الذي تستغرقه بالعادة عملية المعاينة.



من اليمين: نديم محشي، جيران منير ومحمد حسن فرغلي



من اليمين: انطوان زخور، نديم محشي، جاك بريص وفاطمة الزين



[www.deltains.org](http://www.deltains.org)

# نتصدى للمخاطر بدلا منك

We Enjoy Taking Risk Instead Of You

 **Call Center**  
**16154**

## الدلتا للتأمين

توفر التغطيات التأمينية للممتلكات والمسئوليات ( حريق - سطو - نقل بحري - نهري - داخلي بري - سكه حديد  
اجسام سفن - سيارات - طيران - بترول - هندسي - حوادث متنوعه - حماية الاسره ومسكنها - طبي )  
العنوان : ١٤ شارع حسن محمد الرزاز - نوال سابقا - العجوزه - الجيزه - مصر  
تليفون : ٢٢٢٥٢٠٤٥ (٢٠٢) فاكس : ٢٢٢٥٢٩٩٠ (٢٠٢)

محمد عبد المولى (عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة بيت التأمين المصري السعودي)؛



## بدأنا الإستثمار في التكنولوجيا والتحول الرقمي للإرتقاء بعملنا ومنتجاتنا خصوصاً المنتجات الرقمية

تنتظر شركة بيت التأمين المصري السعودي ESIH موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية على اعتماد ٣ منتجات جديدة خلال الفترة المقبلة وتشمل وثيقة الضمان، القروض الشخصية ووثيقة ضمان قروض السيارات، إضافة إلى وثيقة تغطية مستحقات الجمارك. وتعتبر ESIH أقدم شركة تأمين تكافلي في مصر، إذ حصلت على رخصة مزاولة النشاط من الهيئة العامة للرقابة على التأمين عام ٢٠٠٢ وباشرت نشاطها عام ٢٠٠٤. ويكشف محمد عبد المولى عضو مجلس الإدارة المنتدب في الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن الشركة تستهدف التوسع في التأمين البحري خلال الفترة المقبلة لأنه من أفضل أنواع التأمين من حيث معدلات الخسارة الفنية. ومجارة للثورة التكنولوجية يشير عبد المولى إلى أن الشركة باشرت بتطوير بنيتها التكنولوجية في إطار مواكبة خطة التحول الرقمي للدولة والاتجاه العالمي نحو الإستثمار في تكنولوجيا المعلومات والخدمات الإلكترونية والرقمنة ما يوفر الكثير من الوقت والجهد وتدقيق البيانات ودعم الإدارات الفنية في الإصدار والتعويضات.

■ أحدثت جائحة «كوفيد-١٩» تحولات على مستوى طريقة عمل الشركات، كيف تمكنتم من استيعاب تداعيات الجائحة وماذا تقدمون لمواكبة متطلبات هذه المرحلة؟

– لم تتأثر السوق المصرية بالجائحة مقارنة بالأسواق الأخرى ونجحت في التعامل مع الأزمة من خلال الإستفادة من التقنيات المتاحة لعقد الإجتماعات عن بعد وإصدار الوثائق إلكترونياً والإستمرار في خدمة العملاء ضمن أعلى المستويات. وبالنسبة إلى شركة بيت التأمين المصري السعودي تم تعديل النظام الأساسي للشركة بما يسمح لعقد الإجتماعات عن بعد عبر تطبيق ZOOM. كما حافظت الأقسام على معدلات نمو جيدة على الرغم من تراجع بعض الأنواع نتيجة الظروف التي تمر بها البلاد مثل التأمين على المركبات حيث توقف إصدار التراخيص للسيارات الجديدة، بالإضافة إلى تراجع التأمين على الشحن البحري والتأمينات الإجبارية.

■ إنطلاقاً من وجود متطلبات جديدة لأنواع مختلفة من التغطيات، إلى أي مدى تقدمون منتجات مبتكرة للسوق المصرية؟

– هناك توجه كبير للإستثمار في التكنولوجيا والتحول الرقمي. ونعمل حالياً على استقطاب كوادر بشرية متخصصة والإستعانة بشركات خارجية لإطلاق منتجات عبر الإنترنت وهذا الأمر يتطلب الحصول على موافقات للإصدار والتسويق الإلكتروني. ونحن نحرص بأن نكون السباقين في هذا المجال إنطلاقاً من التحول الكبير نحو الخدمات والأعمال الرقمية في شتى القطاعات ومنها القطاع التأميني الذي بات ضرورة للإرتقاء بهذه الصناعة في المستقبل. ونحن بدورنا سنبذل جهود كبيرة للتميز في هذا المجال وتنويع محفظة المنتجات الرقمية.

ومن المعروف أن شركة سلامة الإماراتية إحدى أكبر شركات التكافل في منطقة الخليج قد استحوذت على الحصة الحاكمة من شركة بيت التأمين المصري السعودي بنسبة ٥١,١٥٪ من الاسهم. ■

■ ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدها بعد تسلمكم مهامكم في بيت التأمين المصري السعودي؟

– أعددت دراسة لتحديد نقاط القوة والضعف داخل الشركة بعد ثلاثة أشهر من تسلمي المنصب الجديد ومن ثم انتقلنا إلى مرحلة تطوير الكوادر البشرية التي تشكل العمود الفقري للشركة والعمل على استقطاب قيادات وكفاءات من السوق. وبالرغم من وجود ندرة في الكفاءات والمواهب في صناعة التأمين إلا أنه تمكنا من استقطاب أسماء مهمة وأصحاب خبرات يشكلون الداعم الأساسي للشركة خلال المرحلة المقبلة وبدأت المؤشرات الإيجابية تظهر على مستوى التعاون مع عملاء جدد وتحسن أداء الشركة نظراً للعمل المتميز الذي يقوم به فريق العمل. يضاف إلى ذلك، قمنا بتحديث ٩٥٪ من الهيكل الإداري للشركة بالإضافة إلى استحداث أربع إدارات جديدة داخل الشركة: إدارة الإلتزام وبتركز دورها في متابعة الموظفين في تطبيق قرارات هيئة الرقابة المالية وبالتالي تحمي الشركة من أي مخالفات ممكن أن تتعرض لها. إدارة خدمة العملاء بحيث لا يمكن لأي شركة النجاح دون تفعيل هذه الإدارة وهي بدورها تتابع ما يسمى SERVICE LEVEL AGREEMENT بهدف تحديد المواعيد المحددة لكل عملية تحويل تتم داخل الإدارات وتقديم الخدمة الأفضل. أما الإدارة الثالثة فهي إدارة تطوير الأعمال هدفها تنمية الأعمال من خلال استقطاب فريق عمل متخصص في إدارة الأسواق وحاجاتها والمنتجات التي يجب أن تركز عليها الشركة والعمل على تسويقها أو استحداث وثائق تأمينية جديدة. أما الإدارة الرابعة فهي متخصصة في التأمين عبر المصارف بحيث يعد القطاع المصرفي مصدر من مصادر الأعمال لشركات التأمين. وإنطلاقاً من أن بنك البركة وبنك فيصل الإسلامي يساهمان في بيت التأمين المصري السعودي من المهم وجود مثل هذه الإدارة لمتابعة الأعمال مع هذه البنوك.



# CONSULT YOUR DOCTOR FROM THE COMFORT OF YOUR HOME



GlobeMed Egypt offers insured members accessible care anytime, anywhere. With our telehealth consultations, members can now request consultation through whatsapp, get confirmation within 24 hours and connect with their doctor.

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

**GlobeMed**  
Egypt 

د. عثمان الهادي ابراهيم (المدير العام لشركة إعادة التأمين الوطنية - السودان NATIONAL RE)؛

## اعتمدنا نظاماً تكنولوجياً عصرياً ونطمح للتوسع داخل السودان وخارجه



حقق نجاحات كبيرة وتقدماً ملحوظاً في اتجاه تحقيق أهداف الشركة الاستراتيجية منذ تسلمه قيادتها في بنية أعمال دائماً ما تكون متغيرة ومحفوفة بالتحديات، ويظل التطوير المستمر مع تقديم خدمة متطورة ومتميزة ورعاية القوى العاملة لتلبية احتياجات الشركات المتعاملة هو حجر الأساس لديه.

ويقول د. عثمان الهادي ابراهيم المدير العام لشركة إعادة التأمين الوطنية - السودان في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» ان سمعنا في السوق اليوم لا تقل أهمية عن أدائنا ملتزمين العمل بنزاهة مع عملائنا ضمن نظام التزام فعال.

ويضيف بأن الشركة حققت نتائج جيدة، لافتاً الى اعتمادها نظاماً تكنولوجياً عصرياً لتنفيذ جميع أعمالنا بشكل الكتروني.

أما بالنسبة للتوسع داخليا وخارجيا فهذا على رأس مخططاتنا.

■ ما الهدف وراء مشاركتكم في ملتقى شرم الشيخ؟

– تأتي مشاركتنا بهدف عقد لقاءات مع عدد من الشركات خصوصا شركتنا تعد من أولى شركات الاعادة في القارة الافريقية وليس في السودان فحسب، وشركة الاعادة الوحيدة في السوق السودانية كانت قبل العقوبات تكتتب أعمال من الخارج مثل الصين، نيوزيلندا، الخ... وبالتالي كانت تتمتع برأسمال كبير وقدرات هائلة واتفاقيات من خلال أهم وسطاء ومعيدي التأمين في بريطانيا.

■ ما الذي يميزكم عن باقي شركات اعادة التأمين العربية في المنطقة؟

– نعمل في مجال اعادة التأمين التكافلي وفقا للشريعة الاسلامية والحمد لله نتأجنا خلال هذا العام كان أفضل من العام ٢٠٢٠، والتعامل في النقد الأجنبي أصبح متاحا في السودان وعمليات تحويل الأموال باتت أفضل وأسهل بعض الشيء من السابق، بالرغم من ان العقوبات لم يتم رفعها بالكامل. ■



عدد من أركان الوفد السوداني المشارك في المؤتمر

■ سرّعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيّفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– بدأت بعض الشركات في السودان بمواكبة عملية التحول الرقمي خصوصا ان هناك العديد من الكفاءات في السوق السودانية، كما ان عملية رفع العقوبات فتح المجال أمام فرص جديدة للتطور والتقدم، لكن حتى الآن لم يتم التطبيق العملي على أرض الواقع، مع العلم ان ذلك سيفتح المجال أمامنا لعقد صفقات وتعاونات خارجية لا سيما ان النطاق الجغرافي للسودان كان قبل المقاطعة غير محدد أو مقيد.

■ هل لديكم خطط للتوسع خارج السودان؟

– بالتأكيد، نتطلع للتوسع خارج الحدود السودانية والتعامل مع شركات في الخارج وتوسيع نطاق أعمالنا وجذب عملاء جدد وبناء شبكة من العلاقات.



من اليمين: عثمان الهادي ابراهيم وجورج قبان

### شكر خاص إلى عثمان الهاشمي

يعود الفضل لنقل التقرير الخاص بشركات التأمين في السودان إلى صديق مجلة «البيان الاقتصادية» عثمان الهاشمي الذي زودنا بأرقام القطاع وصور قاداته.

ألف شكر





برقان تكافل  
BURGAN TAKAFUL



ويك

Kuwait, Sharq – Dhow Tower  
P.O.Box 763 Dasman 15458 Kuwait  
Tel.: (965) 18 777 18  
info@burgantakaful.com

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



## عبدالله عبد الله (المدير العام لشركة التأمين الإسلامية - السودان):

### شركتنا تشكل نموذجاً يحتذى به في التأمين التعاوني وحققتنا نتائج جيدة في العام ٢٠٢٠

حققت نجاحاً كبيراً من حيث حجم الإكتتاب والإقساط إذ أصبحت شركة التأمين الإسلامية أكبر شركة تأمين في القطاع الخاص في السودان خلال العشر سنوات الأخيرة. ويقول عبدالله عبد الله المدير العام للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» «إن الشركة حققت آمالاً عظيمة للمستأمنين الأوائل بإيجاد صيغة التأمين التعاوني والذين كانوا يجدون حرجاً ومشقة في التأمين لدى مؤسسات التأمين التجارية». ويؤكد أن الشركة أزالته بتجربتها الحاجز النفسي للمهتمين بالإقتصاد الإسلامي وأصبحت نموذجاً يحتذى به، انطلاقاً من رؤيتها القائمة على أن التفرد في القمة بامتياز في مجال صناعة التأمين التكافلي، ورسالتها التي تستند على تقديم أفضل الخدمات التأمينية تلبية لحاجة العملاء والمجتمع على يد إدارة ملهمة وكوادر مؤهلة ونظم مبتكرة وبتعاون وولاء وبكل شفافية واحترافية تأميناً لراحة وسعادة العملاء.

#### البيان

■ ما مدى تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على سوق التأمين في السودان وكيف تمكنتم من تخطي الأزمة؟

– وجهت جائحة «كورونا» ضربة موجعة للاقتصاد العالمي طالت مختلف القطاعات بما فيها السوق السودانية حيث كان للجائحة آثار سلبية على قطاع التأمين وغيره من القطاعات بسبب الإغلاق الذي دام قرابة الشهر مما حال دون العمل بصورة طبيعية. ولكننا عاودنا الآن نشاطنا والأمور تسير بشكل جيد.

■ في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء بعد الجائحة؟

– لم تؤثر الجائحة على متطلبات العملاء بل بقيت حاجاتهم واهتماماتهم نفسها إلا أنه تتطلب المرحلة الحالية عملية تحوط والتحصير في حال ظهور مثل هذه الجائحة مستقبلاً.

■ أين أنتم من عملية التحول الرقمي؟

– يعد التحول الرقمي فكرة حديثة في السوق السودانية إلا أن بعض شركات التأمين تحقق تقدماً في هذا المجال على عكس أخرى لا تزال في بداية الطريق.

■ هل تتلقون الدعم الكافي من شركات إعادة العربية؟

– عانت السودان سنوات عديدة من العزلة بسبب العقوبات المفروضة علينا ولكننا رغم ذلك كان هناك تعاون كبير مع شركات إعادة أفريقية أكثر من تلك العربية.

■ ما هي الإنجازات التي حققتوها طوال فترة استلامكم لإدارة الشركة، وكيف تقومون بنتائجكم للعام ٢٠٢٠؟

– تعد شركة التأمين السودانية من الشركات الرائدة في السودان وتمكننا خلال العام ٢٠٢٠ من تحقيق نتائج جيدة إذ بلغ حجم الإقساط المكتتبه حوالي ٢٠ مليون دولار فضلاً عن تسجيل معدلات ربحية مع العلم أننا شركة تكافلية ولا يوجد عائد على رأس المال باستثناء العوائد الاستثمارية. بالإضافة إلى ذلك تمتلك الشركة العديد من العقارات والمباني في مواقع مميزة وبالتالي نحتفظ بالقوة المالية للشركة على شكل عقار باعتباره استثمار آمن ولذلك نلجأ للاستثمار العقاري. ■

## طارق مرعي (الرئيس التنفيذي لشركة EXOS):

### خدماتنا مميزة وأسعارنا تنافسية واعتمادنا التحول الرقمي سيساهم في رقي الشركة وازدهارها

الإخلاص والالتزام وتطوير مهارات العاملين فيها هي أهم مميزات الشركة التي تسعى إلى تعزيز حصتها السوقية إضافة إلى العقود والإتفاقيات التي تمتلكها وتجعلها مميزة عن مثيلاتها في السوق وتساهم في توفير أفضل الخدمات وأرقى أساليب التعامل مع الزبون وبأسعار تنافسية.

ويؤكد طارق مرعي الرئيس التنفيذي للشركة في حديث للبيان الاقتصادية أنه على الرغم من الخدمات المختلفة عن الوسطاء التقليديين بفضل وجوه متخصصين داخل الشركة، من قاعدة العملاء الضخمة التي نتمتع بها إلا أن ثمة تحديات كبيرة أمامنا، ونحن عاقدون العزم على مواجهتها من خلال الحلول ذات المستويات العالية من الفعالية والأداء والموثوقية والأمان والمرونة في التنفيذ وفي تلبية رغبات العملاء.

ويوضح مرعي أننا نعمل على تجاوز جميع التحديات المتنوعة أمام عملائنا بكل فعالية وكفاءة من خلال تقنيات التحول الرقمي التي ستساعد الشركة في المضي قدماً بطموحاتها في التوسع نحو أسواق عربية وعالمية بخدماتها المميزة وبأسعارها التنافسية.

#### البيان

■ ما هي الأسباب وراء مشاركتكم في مؤتمر شرم الشيخ للتأمين؟

– دخلت شركة EXOS أسواق المنطقة منذ ما يقارب الأربع سنوات، ففي البداية كانت عبارة عن شريك استراتيجي مع شركات تأمين محددة في أسواق معينة ولم يكن التوسع عشوائياً.

وبالتالي تمكنا من تحقيق مكانة مهمة للشركة بفضل هذه الشراكات الاستراتيجية والآن بدأنا التوسع بطريقة جغرافية والدخول نحو أسواق جديدة مع تحقيق نتائج مذهلة وإنجازات ضخمة وهذا يعود إلى التعاون الاستراتيجي مع معيدي التأمين الذي أتاح لنا فرصة تعزيز حصتنا السوقية. وبالتالي إن قاعدة العملاء الضخمة في مصر تحتم علينا التواجد في هذا المؤتمر، بالإضافة إلى حجم الأعمال التي تمتلكها في السوق المصرية ما يجعل مشاركتنا اليوم ذات أهمية لتعزيز دورنا ومكانتنا.

■ ما الذي يميزكم عن وسطاء إعادة التأمين العاملين في السوق؟

– أكثر ما يميزنا أننا نقدم تقنية وأساليب مختلف عن خطوط العمل التقليدية،



بالإضافة إلى أن الشراكات الاستراتيجية التي تربطنا مع شركات إعادة تأمين أتاحت لنا فرصة توفير خدمات مختلفة عن الوسطاء التقليديين بفضل وجود متخصصين داخل الشركة وامتلاك عقود وإتفاقيات تميزنا عن مثيلاتها في السوق وتساعدنا على توفير خدمات مميزة ذات جودة وبأسعار تنافسية.

■ أنفقت شركات إعادة العالمية مبالغ ضخمة نتيجة انتشار الجائحة الأمر الذي دفعها إلى رفع أسعارها هل هذا الأمر يطبق في منطقتنا العربية؟

– مما لا شك فيه أنه لا غنى عن شركات إعادة ذات التصنيف الجيد، إلا أنه نظراً للتحولات التي تشهدها الأسواق العالمية باتت الأسواق العربية مجبرة على التعامل مع معيدين من الدرجة الثانية ذات سمعة حسنة وهي شركات كبرى إنطلاقاً من قدرتها على فهم الأسواق أكثر من تلك الأجنبية.

ويضاف إلى ذلك تمكنت العديد من الشركات من تحقيق أرباح نتيجة انتشار جائحة كوفيد-١٩ في حين كانت سنة إيجابية بالنسبة لنا وسجلنا أرقاماً مميزة. ■





# 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 17.3.2021 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

## عبد الرحيم بله عبد القادر

(المدير العام لشركة النيلين للتأمين – السودان ELNILEIN INSURANCE):

حققنا قفزة نوعية في عمليات الإكتتاب بنسبة ١٥٠٪

وحققنا معدلات ربحية رغم الصعوبات



هدفها الرئيسي تزويد الشركات والأعمال التجارية والأسر والأفراد على حد سواء في السودان بأفضل الحلول التأمينية المبتكرة، حيث تقدم باقات التأمين المتنوعة لعملائها مع تسهيلات في الدفع ضمن خطط سهلة ومواءمة للواقع السوداني.

ويقول عبد الرحيم بله عبد القادر المدير العام للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إن الشركة مستمرة بتسيير نشاطاتها بالمناهج الاحترافية

العلمية والمدروسة والتي تراعي مختلف شرائح العملاء وتؤمن لهم الأمان وراحة البال حيال أي مخاطر يتعرضون لها أو تتعرض لها ممتلكاتهم الخاصة، من خلال التغطيات الصحية والمزايا التي يحتاجون إليها.

ويضيف عبد القادر بأن الشركة سجلت قفزة في عمليات الإكتتاب بنسبة ١٥٠٪ مع تحقيق معدلات ربحية رغم التحديات المتمثلة بجائحة «كورونا» وتباطؤ الأعمال.

## عادل عز الدين السيد

(المدير العام للشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين):

حققنا تقدماً مهماً في المجتمع السوداني التكافلي

ونطمح للعمل خارج السوق السودانية



أطلقت في العام ٢٠٢٠ شركة للتأمين الطبي، كما ولا زالت تعمل على إطلاق شركة مستقلة للتأمين الزراعي. وتتمتع بنظام تكنولوجيا يربط فروع الشركة الـ ٢٤ كافة ببعضها البعض. إضافة إلى تطبيق على الهواتف الذكية فيه العديد من المزايا والخدمات منها شراء بوالص التأمين عبر الإنترنت.

ويشيد عادل عز الدين

المدير العام للشركة السودانية للتأمين في حديث للبيان الاقتصادية بالإصلاحات الشاملة التي يجريها جهاز الرقابة على التأمين في السودان، ما يمكنه من أداء دوره المنوط لتحقيق النهضة الشاملة خصوصاً في المجال الزراعي، وفي تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة.

ويوضح عز الدين أن الشركة تطمح إلى إعادة التأمين خصوصاً في مجال التأمين الطبي خارج السوق السودانية مدعومة بأكثر من دراسة، مشدداً على التزام الشركة بالموصفات المطلوبة في القطاع ووفق المعايير الدولية.

ويؤكد أن الشركة تقدمت كثيراً في المجال التأميني في السودان ويعود الفضل بذلك إلى المشتركين والعاملين وأدوارهم المهمة التي لعبوها.

كيف تصفون التداعيات السلبية لجائحة كوفيد-١٩ على سوق التأمين في السودان؟

تأثر النشاط التأميني نتيجة إنتشار الجائحة، إلا أن الشركات تمكنت من التغلب على التحديات من خلال التحول نحو الخدمات الرقمية.

في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء بعد جائحة كوفيد-١٩؟

هناك تبدل واضح في متطلبات العملاء بعد الجائحة حيث بدأنا نلاحظ إهتمام أكبر في التأمينات الطبية. ونحن بدورنا تمكنا من التأقلم مع متغيرات السوق ووفرنا كل ما يحتاجه العملاء من تغطيات.

بالإضافة إلى وجود فريق عمل متخصص في مجال تكنولوجيا المعلومات مما أتاح للشركة فرصة التأقلم مع متطلبات السوق ومواكبة التحول الرقمي.

تكبدت شركات إعادة التأمين خسائر ضخمة نتيجة الوباء، هل لمستم أي زيادة في الأسعار؟

لا يواجه السوق السوداني خسائر اكتبائية في ما يتعلق بالجائحة وبالتالي لم نشهد أي زيادة في الأسعار من جانب المعيين الذين نتعامل معهم.

ما هي آخر مستجدات الشركة، وهل أنتم راضون عن نتائجكم؟

سجلت الشركة خلال المرحلة الماضية نتائج إيجابية حيث قدمنا العديد من وثائق التأمين الطبي، وتتمثل أبرز خططنا المستقبلية في الدخول بمجال إعادة التأمين خارج السوق السوداني إنطلاقاً من خبرتنا في هذا المجال فضلاً عن إعداد دراسة لتنفيذ هذه الخطة بنجاح.



# NiceDeer

Online Approvals Only



Monthly medication is imported to NiceDeer by excel sheets



Dispensed Monthly medications report is extracted regularly from NiceDeer

Member requests dispensing issued monthly medication



Member gets notified once monthly medication is issued on NiceDeer

Drug Reaches Member

- Pick Up
- + Home Delivery

Provider dispense monthly medication through NiceDeer



[www.it-fusion.org](http://www.it-fusion.org)

[marketing@it-fusion.org](mailto:marketing@it-fusion.org)

+202 2517-5924 +202 2519-2591

Villa 30, Street 270, branched from Palestine St., New Maadi, Cairo, Egypt.

Contact Us

## موريس قلعاني (العضو المنتدب لشركة

: (AAA) ALLIED ARAB ASSURANCE BROKERAGE

## للأسف الناس لا ينظرون الى التأمين كأولوية



موريس قلعاني العضو المنتدب لشركة موريس قلعاني (AAA) ALLIED ARAB ASSURANCE BROKERAGE ان وسيط التأمين سواء كان شخصيا او طبيعيا او اعتباريا يعد العمود الفقري لصناعة التأمين، معتبرا ان السوق حاليا تحتاج الى ضوابط تنظيمية جريئة خصوصا في مرحلة ما بعد جائحة كورونا وفي ظل دخول القطاع عالم التقنيات الرقمية.

ويضيف قلعاني بأن مصر باتت مركز جذب للعديد من الشركات التي تسعى الى الاستثمار فيها ما يساهم في زيادة حجم اعمالنا بحكم تمثيلنا لوسطاء عالميين داخل السوق المصرية.

ويوضح قلعاني ان خدمات ما بعد البيع هي احدى الآليات التي تدعم أهمية دور الوسيط والذي لا يقتصر دوره على ترويج التغطية وانما يمتد الى متابعة العميل واختيار الفرص التي تتناسب مع احتياجاته.

■ سرّعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟



– هناك بعض الخطوط التي توقف العمل فيها وخطوط أخرى إنخفضت نسبة التعامل فيها مثل فرع تأمين الشحن جزاء عملية إقفال المرافئ والمطارات وتأمين السفر بسبب عمليات الإغلاق، لذا حاولنا التركيز على خطوط أخرى مثل التأمين الطبي لا سيما أننا كوسطاء نمثل العملاء عند شركات التأمين ونحاول دائما تلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم بغض النظر عن وجهة نظر شركة التأمين. ومما لا شك فيه أن جائحة «كوفيد-19» كان لها تأثير كبير على الوضع الاقتصادي وبالتالي كانت الناس حريصة على عدم دفع مبالغ كبيرة مقابل الحصول على تغطية تأمينية نظرا الى حالة عدم اليقين حول مستقبل ما بعد «كورونا». وكما هو معروف أن في دول العالم العربي للأسف الناس لا ينظرون الى التأمين كأولوية، لذا حرصنا على زيادة المعرفة والوعي لدى شرائح كبيرة حول أهمية التأمين خصوصا في الظروف العصبة.

■ ما هي الاستراتيجية التي اعتمدها كمشركة للتطور في السوق المصرية؟

– نتميز عن غيرنا من شركات الوساطة في كوننا نمثل وسطاء عالميين أي أننا نقدم خدمات لعملاء هؤلاء الوسطاء المتواجدين في مصر، وكما لاحظنا مؤخرا أن مصر باتت مركز جذب للعديد من الشركات التي تسعى الى الاستثمار فيها، وهذا بدوره يساهم في زيادة حجم أعمالنا بحكم تمثيلنا للوسطاء داخل السوق المصرية. وهذه المسألة كانت بمثابة التعويض عن السوق المحلية حيث المنافسة فيها على أشدها. ■

## روجيه زكار (رئيس شركة COMIN)؛

الجالية اللبنانية حول العالم هي الأكثر استخداماً لتطبيق COMIN

ما شجعنا على اقتحام سوقين جديدين بحلول العام ٢٠٢٢



تعتمد التكنولوجيا الحديثة والتحول الرقمي في تسويق منتجات التأمين وهي باشرت نشاطها في مصر بعد استحواذها على شركة إم جي إم .MGM. روجيه زكار رئيس شركة COMIN للوساطة التأمينية يقول في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: الشركة تمارس نشاطها في ثلاث دول حاليا وهي لبنان، قبرص ومصر. ونخطط للتوسع الجغرافي عبر اقتحام سوقين جديدين بحلول العام المقبل.

■ ما هي الفكرة وراء تأسيس شركة COMIN؟

– انطلقت هذه الفكرة نتيجة حاجة جيل الشباب الى شراء بوالص تأمين عن بُعد دون الحاجة الى التوجه المباشر الى الشركة. ومن هنا قررنا اطلاق هذا التطبيق لتحقيق متطلبات ورغبات الشباب عن طريق تحميل التطبيق على مختلف أنواع الاجهزة الالكترونية من حواسيب وهواتف وألواح، كما نتواجد حاليا في ثلاثة دول: لبنان، قبرص ومصر.

■ ما هي الأسباب وراء توجهكم نحو السوق القبرصية؟

– تتمتع دولة قبرص بأهمية إستراتيجية باعتبارها ضمن دول الاتحاد الاوروبي ولديها قانون يسمى FREEDOM OF SERVICES AND MOVEMENT وبالتالي يتيح هذا القانون حرية العمل في مختلف دول الاتحاد الاوروبي من خلال التواجد في أي بلد وبالتالي هذه الميزة ساهمت في تقديم خدماتنا لمختلف الدول الاوروبية من خلال مركزنا في قبرص.

■ ما هي الاستراتيجية المعتمدة التي ساعدتكم في التوسع والانتشار السريع لخدماتكم على مستوى دول الاتحاد الاوروبي وجمهورية مصر العربية؟

– تتمثل الاستراتيجية في الاعتماد الكبير على الجالية اللبنانية المنتشرة في مختلف أقطار العالم والتي كانت من الأكثر استخداما لتطبيق COMIN الأمر الذي شجعنا على التوسع في أسواق جديدة نظرا للإقبال الكبير على استخدام التطبيق، في حين أن الجالية اللبنانية في قبرص هي الأكثر استخداما للتطبيق وبالتالي تعد COMIN من شركات الوساطة القليلة العاملة في السوق القبرصية نظرا لندرة الوسطاء اللبنانيين المنتشرين فيها الامر الذي ساهم في استقطاب نسبة مرتفعة من العائلات اللبنانية والتي يصل عددها الى ٦٠ ألف شخص، بالإضافة الى كونها فرصة لخدمة المواطنين القبرصيين أيضا للاستفادة من الخدمات المميزة التي يوفرها هذا التطبيق.

■ كيف تعلقون على أهمية التحول الرقمي في صناعة التأمين وكيف ساهمت الجائحة في تسريع وتيرة استخدام التقنيات الرقمية؟

– في الحقيقة لا دور كبير للجائحة في تسريع وتيرة التحول الرقمي بل أن جيل الشباب يفرض هذا الواقع الجديد إنطلاقا من التحول الحاصل في المتطلبات والاحتياجات المختلفة التي تظهر مع الوقت ومن هنا قررنا القيام بهذه المبادرة كشركة محلية وتلبية احتياجاتنا منطقتنا العربية عوضا عن إفساح المجال لشركات أجنبية للدخول وخدمة المواطنين كبديل عن الشركات المحلية.

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟

– نحن راضون عن الأداء والموقع الذي وصلت اليه هذه الفكرة بحيث تمكنا من خلق ثقافة جديدة ومفهوم مختلف في صناعة التأمين. وبالتالي نجحنا من خلال هذه المنصة الوصول الى أكبر عدد من العملاء تخطى حدود الوطن الواحد وهدفنا ليس تحقيق معدلات ربحية إنما إتاحة الفرص للشباب بالحصول على التغطيات بكل مرونة وسهولة فضلا عن تغيير الثقافة التقليدية السائدة في ما يتعلق بالتأمين وفي الوقت نفسه إعطاء الاشخاص حرية اختيار التغطية التي تتناسب مع أولوياتهم دون فرضها عليهم بالقوة. ■



# متلايف تأمين تتظمن وأنت معاه

متلايف شريكك في حماية من يهملك. نحن نوفر لك الحماية التأمينية التي تساعدك على النجاح و الإستمتاع بما هو مهم في الحياة.

لمزيد من المعلومات يرجى زيارة [www.metlife.eg](http://www.metlife.eg)



## حفل عشاء شركة METLIFE



سيلفي مع هيثم طاهر



هيثم طاهر يرحب بالمدعوين



طاولة APEX



من اليسار: علاء الزهيري، د. وليد زعرب، خالد الحسن، غسان جبور وقرينته، غاده الزهيري وبنان زعرب



طاولة مصطفى مدحت (IT FUSION)



هيثم طاهر وحامد مبروك وقرينته



الاخوة السودانيين ووليد قططي



طاولة محمود حنفي (LIBANO SUISSE TAKAFUL)





شربل بو فرح و سابين سلوم



من اليمين محمد العيلة، شكيب ابو زيد ومحمد فيرا



من اليمين: سعيد جبر ومصطفى صلاح



ماريان ايوب وغادة رغب



د. شريف فتحي يوسف وقرينته



طاولة شركة الكويت للتأمين



من اليمين: رماح اسعد وربيع عبد الخالق



طاولة وثاق



ARB طاولة



طاولة مصر لتأمينات الحياة





طاولة مصر للتأمين التكافلي



من اليمين: سعيد جبر، محمد مصطفى عبد الرسول وحسام علما



طاولة خالد عبد الصادق



من اليمين: ماكس زكار مع اركان SCR



صورة تذكارية ويظهر احمد خليفة (ثروة)



طاولة KAY



من اليمين: فاتح بكداش، فانتن دوغلاس، شكيب ابو زيد وجوزف اسمر



فاطمة عبد الفتاح محاطة بمدعو





سامي شريف، فجر الصايغ وفاطمة نجف



من اليمين: معتمد هاني وبشار عبد الخالق



من اليسار: هلا غطمي وكارين خطاب



طاولة مصر القابضة



طاولة رماح اسعد



من اليمين: موريس قلعاني وروجيه زكار



من اليمين: احمد خليفة ومحمد قطب



من اليمين: جو عازار ويوسف فاسي فهري



من اليمين: احمد عوض الله عبد العال



اركان قناة السويس للتأمين



## حفل استقبال شركة LOCKTON



من اليمين: د. وليد زعرب، خالد الحسن، ماريو نحاس وماهر الحسين



محمد مجدي عمر يرحب بالمدعوين



من اليمين: يوسف فاسي فهري، شكيب ابو زيد وجوزف عازار



من اليمين: جاك بريص، منذر وهبه ومحمد الريماوي



من اليمين: روجيه زكار، علاء الزهيري، كارين شرفان وجورج بيطار



من اليمين: السيدات: الحسين، جبور، الزهيري وزعرب



فاطمة عبد الفتاح محاطة بزميلاتها



محمد قطب مع مدعوين





من اليمين: جاد معوض، أيمن قنديل وحسام دراز



رأفت فارس متوسطا أركان FENCHURCH FARIS



من اليمين: د. احمد عبد العزيز



من اليسار: د. باسل الحيني، شيرين عيدروس



حامد مبروك وقرينته



خالد السيد



من اليمين: جورج بيطار، كارين شرفان وداني ضاهر



من اليمين: لزهرف الدين، خالد عبد الصادق وشكري ابوجوده



من اليمين: محمد مجدي عمر وعلاء الزهيري



طاولة مصطفى مدحت



من اليمين: انطوان زخور، جاك بريص، محمد مظهر حماده وحسين الشرييني





طاولَة METLIFE



طاولَة سامي شريف (الكويت للتأمين)



من اليمين: مصطفى صلاح واحمد عوض الله عبد العال



من اليمين: شربل بوفرح، فاتح بكداش، وائل شكري، مدحت صابر وعلي السبيسي



طاولَة CHEDID RE



طاولَة AJIG والمنارة للتأمين



طاولَة KAY



طاولَة ARB





طاولة ربيع عبد الخالق



طاولة الاخوة السودانيين مع جمال صقر



من اليمين: محمد الدشيش وخالد عبد الصادق



عائشة ظاظا



د. شريف فتحي يوسف وقرينته



طاولة الاخوة السودانيين



شكيب ابو زيد مع سكرتيريا الاتحاد العام العربي للتأمين



LIBANO SUISSE TAKAFUL طاولة



طاولة مصر للتأمين التكافي



## الحفل الختامي



طاوله HANNOVER RE و UIB



من اليمين: جو عازار وقرينته، حسن ناصر وقرينته، ساره كرم، ايلي حداد وكريستينا شليطا



يظهر من اليمين: شكيب ابو زيد وماكس زكار، محمد مظهر حماده، حسين الشربيني وخالد الحسن



اركان الكويت للتأمين مع جو عازار



من اليمين: هلا غطمي، كارين خطاب، منذر علي وعلي البلوشي



من اليمين: حامد مبروك وقرينته، هيثم طاهر، حسام علما ومحمد مصطفى عبد الرسول



تسليم جوائز للفائزين



من اليمين: انطوان زخور، روجيه زكار، جورج بيطار، كارلا نجيم وكارين شرفان





طاولَة FENCHURCH FARIS و OMAN RE و ALA



ماهر الحسين، غسان جبور، د. وليد زعرب والسيدات: الحسين، الزهيري، زعرب وجبور



طاولَة قناة السويس للتأمين



من اليمين: هاني الكردي، محمد الريماوي وطارق مرعي



طاولَة UIB



من اليمين: شربل بو فرح، فاتح بكداش وجاد معوض



بنان زعرب مع عاصي الحلاني



علاء الزهيري وقرينته مع عاصي الحلاني



عاصي الحلاني مع السيدات: الحسين، جبور، الزهيري، زعرب ونجم



## شكيب أبو زيد (الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين): أعدنا دراسة عن سيناريوهات التطور المرتقب لصناعة التأمين العربية



يكشف بأن أسواق تأمين عربية حققت فقرة وأخرى تراجع، ومؤكداً أن الإتحاد العربي للتأمين مصدرها أساسياً للمعلومات ويضيف شكيب أبو زيد الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التأمين ليس مسألة وعي فقط والحكم هو للعرض والطلب ومستوى الخدمة، معتبراً أن ثمة الكثير من التحديات التي يواجهها القطاع على مستوى الوطن العربي حالياً، خصوصاً إعادة التأمين التي تعرضت لانتكاسات، إلا أنه لاينفي الفرص المتاحة أمام شركات التأمين، مستدرکاً بأن ذلك مرتبط بقدرة كل شركة على مواكبة المستجدات منذ بداية أزمة «كورونا».

ويشدد أبو زيد على أن معيدي التأمين العرب بذلوا جهوداً كبيرة في حماية صناعة التأمين في بلدانهم وتوفير طاقات إكتتابية والمحافظة على استقرار أسعار أسواقهم، خاصة وأن وجودهم ضروري جداً كداعم رئيسي لها بشتى الطرق لكسر الإحتكار وتوفير طاقات استيعابية إضافية وتكوين كوادر وطنية وفق تعبيره.

أما المسألة الثانية التي يجب طرحها للنقاش تتمثل في أن حجم أقساط التأمين في المنطقة العربية يبلغ ٤٢ مليار دولار أو ٠,٦٧٪ من الناتج القومي الخام العربي في حين أن نسبة الناتج القومي العربي الإجمالي يصل إلى ٣,٨٪ من إجمالي الناتج القومي العالمي. وقد أعدنا دراسة عن سيناريوهات التطور المرتقب لصناعة التأمين العربية خلصت إلى أنه إذا استمرينا بنفس معدلات النمو المحققة خلال السنوات الخمس الماضية، يصعب تطوير صناعة التأمين لتتمكن من اللحاق بالدول المتقدمة بحيث سيبقى حجم الأقساط المكتتبه أقل من واحد في المئة من إجمالي المعدل العالمي وهذا سيعمق من الهوة بين البلدان العربية والدول المتقدمة.

وبوتيرة نمو ٥٪ سنتمكن من زيادة حجم الأقساط من ٤٢ مليار دولار إلى ٦٦ مليار دولار فقط. ومن هنا يتوجب علينا كفاعلين إقتصاديين من شركات تأمين وحكومات وهيئات إشراف التعاون لإيجاد سبل التطور. وقد تمكنا خلال الدراسة التي نشرت في العدد ١٥٠ من مجلة التأمين العربي الوصول إلى قناعة أنه يجب على قطاع التأمين العربي تحقيق معدلات نمو لا تقل عن ١٠٪ سنوياً لنتمكن من تحقيق تقدم ملموس والمساهمة بشكل أكبر في الناتج المحلي الخام. إلى جانب وضع أهداف مستقبلية (٣٪ من الناتج القومي الخام على الأقل) ورؤية واضحة وعدم صرف النظر عن موضوعات مهمة كمساهمة قطاع التأمين في الحد من آثار الإحتباس الحراري، فضلاً عن تصويب الأهداف حول الخطوات التي يجب القيام بها لتفعيل الدور الإجماعي لشركات التأمين، فضلاً عن مسألة الحوكمة وغيرها من المواضيع التي يجب التطرق إليها في الأسواق العربية وتحتاج لتضافر الجهود للوصول إلى هدف تطوير الصناعة خلال السنوات العشر المقبلة والانتقال بها إلى مستوى

الدول المتقدمة. ■



### معيدو التأمين عامل مهم جداً في المحافظة على استقرار أسعار الأسواق



■ ما هي الأسباب وراء تأجيل إنعقاد مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين في الجزائر هذا العام؟

– صدر قرار بتأجيل المؤتمر إلى العام ٢٠٢٢ وذلك لأسباب عديدة أهمها تفاقم الوضع الوبائي في الجزائر وارتفاع عدد الإصابات بوتيرة متسارعة لذلك كان من الصعب تنظيم هذه الفعالية ووضع المشاركين تحت خطر التعرض للإصابة في ظل توقع حدوث موجة رابعة. ومن الأسباب الأخرى أيضاً إندلاع الحرائق، الأمر الذي فاقم من حدة الأزمة ما دفع باللجنة العليا المنظمة للمؤتمر بتقديم طلب لمجلس الإتحاد العام العربي للتأمين تطلب فيه تأجيله للعام ٢٠٢٢ وتمت الموافقة عليه بالأغلبية من أعضاء مجلس الإدارة. ولقد كانت الجزائر قد أتمت جميع استعداداتها لاستضافة المؤتمر لولا الظروف الوبائية. كما أن مدينة وهران الجزائرية تضم قصر مؤتمرات يتوفر على أحدث التجهيزات، فضلاً عن وجود العديد من الفنادق لعلامات تجارية عالمية جاهزة لاستقبال الضيوف.

■ ما هي أبرز المواضيع والقضايا التي يجب طرحها خلال إنعقاد المؤتمرات في منطقتنا العربية؟

– بات من الواضح أن طريقة عمل المؤسسات وقطاع التأمين اختلفت إلى حد كبير بعد انتشار الجائحة ويجب التطرق إلى مواضيع أكثر أهمية مما يتم التركيز عليه حالياً ألا وهو عملية التحول الرقمي والاستثمار الصحيح في الذكاء الاصطناعي وامتلاك قاعدة بيانات والذات يساهمان في التسويق للمنتجات بطرق أفضل. وبالتالي كان للجائحة دور إيجابي في تسريع عملية التحول الرقمي والعمل عن بعد؛ إلا أنه لم تكن النتيجة الوحيدة فقد أثبتت الجائحة أن الشركات التي لا تتمتع بالمرونة ولا تمتلك القدرة على الاستثمار في التكنولوجيا لن تتمكن من الصمود في المستقبل.





CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960  
RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

GROUPE CDG



- Resilience builder since 1960.
- Over 60 Years of Expertise developed in the Reinsurance Market.
- 50 Markets with more than 300 clients in Morocco, Africa, Middle East and Asia.
- Manager of the African Center for Catastrophe Risks (A.C.C.R).
- Manager of FAIR Aviation Pool since 1989.
- Academy of Professional Training dedicated to insurance/reinsurance field « The SCR ACADEMY RE FOUNDATION ».
- 4 contact offices: Côte d'Ivoire, Rwanda, Egypt and South Africa
- Ambitious Transformation Plan 2021-2023 « WE Transform Tomorrow Together » (We 3T), based on 4 pillars and 8 axes.
- Capital of 220 M USD

#### Rating

- Fitch ratings: AAA/stable (local scale)
- AM BEST : AM BEST/B++ ( Good)

# خبرات وحلول مبتكرة مع الكويت للتأمين



الكويت للتأمين  
KUWAIT INSURANCE



☎ 1884433 📞 92211000