

الجرائم الإلكترونية:
6 تريليونات دولار
أكثر ربحية من تجارة المخدرات



الحرب الروسية الأوكرانية تقلق العالم وتضع أزمة الأمن الغذائي في الواجهة

رحلة رقمية
Gen Re

الضريبة على أرباح الشركات
في الدول العربية

قلق من استخدام العملات المشفرة
للإلتفاف على العقوبات

أعراض لقاح Pfizer
أسوأ من الفيروس





trust

While doing our best to put
your interest first

MEDGULF 

01 985000 www.medgulf.com.lb

كمية روبلات ضخمة تحوّل الى أصول مشفرة

لاغارد «قلقة» من استخدام العملات المشفرة للإلتفاف على العقوبات الروسية

أعربت رئيسة البنك المركزي الأوروبي كريستين لاغارد، عن قلقها من استخدام العملات المشفرة للإلتفاف على العقوبات المفروضة على روسيا بسبب الحرب في أوكرانيا، وفقاً لوكالة الصحافة الفرنسية.

وقالت لاغارد: «إن أكثر ما يقلقني» هي كمية الروبلات الكبيرة التي يتم تحويلها الى أصول مشفرة منذ أن تعرّضت روسيا لسلسلة عقوبات مالية عقب غزوها لأوكرانيا.

وشملت العقوبات الغربية فصل بعض المصارف الروسية عن نظام «سويفت»، ما جعلها معزولة عن النظام المصرفي العالمي.

ونتيجة لذلك تهافت الروس على شراء العملات المشفرة مثل «بتكوين» و«تاذر» التي يتم التداول بها خارج النظام المصرفي الرسمي.

ودفع هذا الأمر بالإتحاد الأوروبي الى إصدار بيان في وقت سابق من هذا الشهر، أكد فيه أن الأصول المشفرة مدرجة أيضاً في العقوبات.

روسيا وبيلا روسيا تمثّلان أقل من ١٪ من أقطاب تأمين سوق لويديز

أشارت سوق لويديز أن روسيا وبيلا روسيا تمثّلان أقل من ١٪ من الأعمال التجارية التي تتعامل معها السوق في لندن.

وتوقفت شركات التأمين وإعادة الموجدوة في لندن عن توفير تغطيات لشركات الطيران الروسية في أعقاب العقوبات بسبب الغزو الروسي لأوكرانيا.

وقالت لويديز في بيان: «سنواصل نشر خبراتنا ومواردنا وشبكاتنا - التي تغطي مجالات مهمة مثل المخاطر الإلكترونية والفضائية والسياسية - للمساعدة في تقديم نظام عقوبات فعال ضد الأصول الروسية».

ولفتت مصادر في صناعة التأمين، إلى أنه بينما تستخدم الشركات الروسية عادة شركات التأمين المحلية للحصول على وثائق تأمين تجارية، فإن هذه الوثائق غالباً ما يتم إعادة تأمينها من خلال لويديز.

وسجلت لويديز، المكوّنة من حوالي ١٠٠ عضو نقابي، إجمالي أقطاب مكتتبة بلغ مجموعها ٣٥,٥ مليار جنيه إسترليني (٤٦,٣٧ مليار دولار) في عام ٢٠٢٠.

كريبيتو أوييسيس تطلق رموزاً غير قابلة للإستبدال للرسوم المتحركة «كريبيتو العرب»

أطلقت شركة كريبيتو أوييسيس (CRYPTO OASIS) مجموعة «كريبيتو العرب» من الرموز غير القابلة للإستبدال، والمستوحاة من المسلسل الكوميدي الإماراتي «شعبية الكرتون». وستتيح المجموعة، بالشراكة مع كريبيتو أوييسيس، للمشترين الإنضمام إلى مجتمعها الحصري، وبالتالي التعرف على كبار قادة الرأي فيها وحضور الفعاليات الحصرية. ومن أبرز سمات هذا المشروع أنه سيتم التبرّع بنسبة مئوية من أرباح المجموعة للأعمال الخيرية، عملاً بالالتزام كريبيتو أوييسيس وشركائها برد الجميل للمجتمع.

وقال رالف جلابشغ، مؤسس كريبيتو أوييسيس «تتمثل الفكرة من وراء هذه الفعالية بجمع منظومة البلوك تشين في دولة الإمارات العربية المتحدة، وقد لاقت استجابة واسعة المدى، إذ فاق عدد الأشخاص المسجلين لحضور الفعالية قدرتنا الإستيعابية. وقد سمّينا هذه الليلة جينيسيس نايت لأنها تمثل نشأة مجتمعنا هذا».

عمان للتأمين تستحوذ على ملف التأمين

على الحياة في الإمارات من جنرالي

أعلنت شركة عمان للتأمين استحواذها على ملف التأمين على الحياة في دولة الإمارات العربية المتحدة من شركة التأمين العالمية Assicurazioni Generali.

ومن المتوقع إتمام عملية التحويل التي تغطي وثائق التأمين على الحياة المرتبطة بالوحدات بنهاية شهر أغسطس ٢٠٢٢، رهناً بالحصول على موافقة الهيئات المختصة.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
2P	031	DOHA INS.	081	OMT	063
ADIR	129	DTEC	043	OOREDOO	007
ADNIC	091	EGOV	037	RAKNOR	017
AFAQ	119	EGYPT GLOBEMED	115	ROLEX	023
AFLAK	055	EVOTEQ	045	SAGR NATIONAL	111
AHLEIA	123	FIDELITY	130	SAICO	073
ALIG	059	gig	087	SAUDI FRANSI	065
AMANA	145	GLOBEMED	107	SCHUCO	029
ARKAS	159	GULF BANK	025	SEANAUTICS	153
ASSIST AMERICA	099	IGI	109	SEATRANS	151
AVAYA	035	ITTIHAD AL WATANI	104	STANDARD CHARTERED	061
AWRIS	132	ITTIHAD AL WATANI	105	SUEZ CANAL	113
AXA	164	JORDAN /gig	101	TARROS	157
BANKERS	143	JORDAN INS.	163	TECHNOFORM	005
BERYTUS	057	KUWAIT INS	089	THALES	047
BEST ASSISTANCE	093	LIA ASSUREX	139	TRUST COMPASS	135
BURUJ	015	LIBANO SUISSE	137	TRUST PALESTINE	095
CMACGM	147	MASHREK	133	TUDOR	051
Crowne Plaza / Dead Sea	069	MEDGULF	002	UBS	013
CUMBERLAND	117	MENAITECH	049	UCA	141
CURVE	019	METLIFE	097	UIC	077
DEUTSCHE BANK	011	MUNICH RE	085	UNION	083
DHAFRA	067	NATIONAL / JORDAN	027	UNISHIP	160
		NORTH	075		



يكتبه: د. عبد الحفيظ البربر
ahafizbarbir@gmail.com

يقولون ما لا يفعلون!!!

العالم يحبس أنفاسه، ويقف مذهولاً ومذعوراً، أمام الإحتمالات المخيفة لتوسع وتداعيات العمليات العسكرية الروسية، والتهديد النووي / قصف المفاعلات النووية الأوكرانية للاستخدام المدني / وذلك على وقع إندفاع آلة الحرب الروسية الجبارة، وإجتياعها لحدود الدولة الأوكرانية، متوغلة في عمق أراضيها الواسعة / 600 ألف كم² / ناشرة الدمار والخراب في المدن والقرى والبنى التحتية، مما تسبب خلال عشرين يوماً فقط، بموجة فرار وتهجير جماعي مأسوي لحوالي 2,5 مليون نسمة نتيجة القصف العنيف والمدمر، والذي فكت بالبشر والحجر، وذلك، في نفخ صارخ، وانتهاك خطير، للقوانين والمعاهدات والمواثيق الدولية المعمول بها، والمتعلقة أساساً، بسيادة واستقلالية الدول، وحرية وحقوق الشعوب في تقرير مصيرها، واختيار أنظمتها السياسية والإقتصادية والإجتماعية، والمنبثقة عن شرعة حقوق الإنسان، وهي الأسس التي تم إقرارها، وما زال العمل قائماً بها باستمرار، تطويراً وتحديثاً، وذلك منذ انتهاء الحربين العالميتين الأولى والثانية، ونتيجة للأحوال، والخسائر البشرية والمادية الفظيعة، / تجاوزت 150 مليون قتيل / من هنا كان هدف وأهمية قيام منظمة الأمم المتحدة، والتي تعمل جاهدة على إبرام المعاهدات والمواثيق الدولية والتي تتابع عن كثب العمل والالتزام بها، وذلك لما فيه خدمة وخير الدول والشعوب وحماية لها، وتجنباً للصراعات المحلية والإقليمية، التي يمكن أن تتطور ويفلت زمامها، والتي يمكن أن تتحول إلى كارثة إنسانية مرعبة / حرب عالمية ثالثة !!!/ قد تكون قاضية على الجنس البشري، بل قد تتسبب بانقراضه تماماً، وذلك نظراً للتطور الهائل والمتسارع للعلوم والتكنولوجيا، وخاصة ما يتعلق منها في ميادين أسلحة الدمار النووي الشامل، والتي يمكن أن تتوسع تداعياتها التدميرية الهائلة، برأ وبحراً وجواً، بل حتى فضاءياً، لتشمل كل ما هو قائم على وجه الكرة الأرضية من إنسان وحيوان ونبات وجماد، بحيث يستوي سطح الأرض، بسطح كوكب المريخ القاحل والمخيف. مقدمة سوداء ومقلقة، فرضتها الأحداث والتداعيات الخطيرة والمتسارعة، للإجتياع الروسي لأوكرانيا، والتي بدأت تلقي بظلالها السوداء وخسائرها الفادحة على مختلف دول العالم القريبة من محور الحدث، أو تلك البعيدة عنه، وذلك بدأ من الكلفة المرتفعة والمتعاظمة التي تتكبدها روسيا نفسها / خسارة الروبل حوالى 50% من قيمته السوقية، تجميد حوالى 60% من أصول البنك المركزي الروسي، وتداعي مخزون العملات الصعبة لديه، شلل القطاع المصرفي الداخلي وانقطاعه عن النظام المصرفي والأسواق المالية العالمية، تسارع وتيرة التضخم 15%،

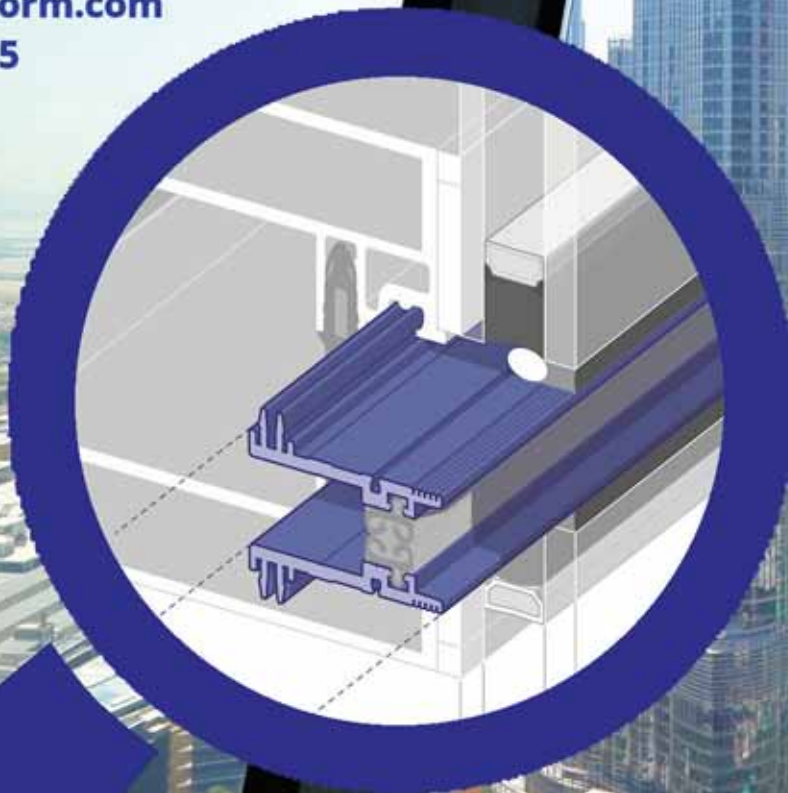
إقفال معظم موانئ ومطارات العالم في وجه السفن والطائرات الروسية، حظر واردات الغاز والنفط الروسي، عجز روسيا عن دفع مستحققاتها المالية بالعملات الأجنبية بعد خفض تصنيفها السيادي إلى C / . ناهيك عن تداعي البورصات العالمية وأسواق المال والعملات، وتقلت أسعار السلع الأساسية بدأ من الغاز والنفط ومشتقاتهما، مروراً بالقمح والذرة والحبوب والزيوت، إضافة إلى أسعار الشحن ومخاطر النقل والتأمين / . الأمن الغذائي المحلي والعالمي / بحيث بدأت شعوب العالم قاطبة تتحسس رؤوسها وبطونها خوفاً من إنعدام إستقرارها الأمني والغذائي، ومن الجوع والمجاعة !!! هذا من جهة، أما من جهة أخرى، إذ وبينما العالم يحبس أنفاسه خوفاً وتخوفاً، تبرز لدينا هنا، أهمية زيارة وفدي صندوق النقد الدولي، ووزارة الخزانة الأميركية التقفدية الأخيرة إلى بيروت، وذلك لمتابعة تنفيذ ما كان قد جرى الاتفاق عليه سابقاً، والذي كان قد تمّ الالتزام به مراراً وتكراراً من قبل زمرة الفساد والارتكاب، وما رشع عن تلك الزيارة من امتعاض وملاحظات وتحذيرات بلغت حدود الانتقاد الصريح والمباشر لمختلف المسؤولين اللبنانيين، وذلك بسبب تقاعسهم المشبوه ومماطلتهم المدانة في بدء تنفيذ الإصلاحات البنوية الأساسية المطلوبة، بحيث راعهما ما اكتشفا عن أن كل ما تم الاتفاق عليه سابقاً، وما تمّ الالتزام به ما زال على الورق، بعيداً عن الاجراءات التنفيذية الموعودة، خاصة ما يتعلق بأهمية والزامية قيام الهيئات النازمة للقطاعات الأساسية والمؤثرة مباشرة في لجم عجوزات المالية العامة التي تم استنزافها هدرًا وسمسرة، بحيث كان من المفترض ان تكون تلك الهيئات قد باشرت مهامها التنظيمية والادارية منذ فترة، منعاً لهدر المزيد من احتياطي العملات الصعبة المتبخره، خاصة في قطاعي الطاقة والكهرباء، وأخيراً الاتصالات، والتي تبين انها الأسوأ والأفضل في العالم، بحيث أعاد الوفدان تذكير من يلزم من المخادعين والمعرقلين للإصلاح، ان أي إتفاق لن يعقد معهم، وفي زمنهم، طالما ماطلوا وتقاعسوا عن القيام بمهامهم والتزاماتهم تجاه شعبيهم، وطالما استمروا في إضاعة الوقت في تأليف اللجان، والمزيد من اللجان، والخطط، والمزيد من الخطط، والدرس والمماطلة، وفي ممارسة التضليل والتعطيل، بحيث ثبت أنهم يقولون ما لا يفعلون، وذلك على الرغم من التداعي المريع لمختلف القطاعات الانتاجية والخدماتية، وفي ظل الحجم الهائل للأنزمات اليومية التي يعاني منها البلد، والتي هي حتماً مرشحة للمزيد من التفاقم والتقلت، في ظل الاحداث الخطيرة الناجمة عن الحرب، وتداعياتها الكارثية المباشرة على العالم أجمع، والتي بدأت هنا،

تنعكس ارتفاعات هستيرية في أسعار السلع الاستهلاكية، بما فيها الوقود والدواء، وبدء إختفائها وإحتكارها بفعل شراهة وتخزين الفاجرين، من تجار ولصوص الأزمات، من أكلي لحوم مواطنيهم، وما يعنيه ذلك من تفاقم المصاعب المعيشية والاجتماعية والتي باتت فوق قدرة اللبنانيين على التحمل والاحتمال، خاصة في ظل انهيار عملتهم الوطنية / الليرة اللبنانية / والتي كانت واحدة من أقوى 10 عملات في العالم، أيام دولة رجالنا الكبار، والتي تحولت أيام الصغار والزمن الأسود، الى مجرد قصاصات ورق لا تساوي قيمتها كلفة الحبر الذي طبعت به. من هنا فقد بات من الواضح تماماً، بأنه لن تقوم لنا قائمة طالما كانت منظومة المافيا والميليشيات قابضة على أعناقنا وأرواحنا، وقبل التخلص منها، حيث عندئذ، وعندئذ فقط يمكن ان ينطلق قطار العمل الحقيقي والجدي لتنفيذ خطط الانقاذ وفقاً للأولويات الإصلاحية التي تم الاتفاق عليها مع صندوق البنك الدولي والبنك الدولي والمؤسسات المالية العربية والدولية المانحة، والتي من دون دعمها ومساعداتها المباشرة لن يكون للبنان أي أمل بالخلاص واستعادة الثقة به وبنظامه وبمؤسساته، مما يساعده عملياً في استعادة القدرة على إعادة استقطاب رؤوس الأموال والاستثمارات، وإعادة بناء وتكوين احتياطاته من العملات الأجنبية، والتي كانت بالاضافة الى نسبة نموه / 9% / الأعلى، والأكبر، ليس في المنطقة وحسب، وإنما، عالمياً. علماً ان ما نطمح اليه هذا، يبقى بعيد المنال بل شبه مستحيل، في ظل حكم المافيا، وتحكم الميليشيا، التي تحاصصت وتقاسمت وسمسرت وأهدرت، بحيث تحولت الفوائض المالية التي طالما تغنى بها لبنان، الى عجوزات قاتلة، وإفلاس للبلد، وسرقة أموال مودعيه، ونهب مدخراتهم، لنتحول بفعل ارتكاباتهم الى شعب معدم، فقد الحد الأدنى من مقومات العيش الكريم. هي حكايتنا إذن معهم، بائعو الأوهام أولئك، وأوغاد السياسة الذين كسروا ظهرنا وأعدمونا العافية، والذين لم يتوانوا عن بيع الوطن لقاء حفنة من المناصب والكراسي، وبعض النفوذ الذي لن يدوم.

TECHNOFORM

Let's Talk Solutions

Technoform Middle East DMCC
info.middleeast@technoform.com
www. technoform.com
+971 4 321 5615



بصراحة

عصابة متحكّمة بجميع مفاصل البلاد

مستحيل تخيلُ أمراً مادياً واحداً في لبنان إلا وتكون خلفه مافيا وعصابة تتحكّم به، بدءاً بـ «النفائيات» التي التزمته مافيا لسنين طويلة ووزعت حصصاً منها لـ «كُلاب تنهشها»، إلى الأدوية واللحوم الفاسدة والسوبرماركات والفيول والاتصالات والشهادات المزوّرة والإدارات المهترئة والموظفين «المدحوشين» والبضائع المهربة والكبتاغون، وغيرها.. والأهم ما سرّقه المصارف بمؤازرة حاكم مصرف لبنان من جنى عمر اللبنانيين وهي مزعوجة الآن كيف أن بعض القضاة الشرفاء المتبقين يدّعون عليها فتهدد بالإقفال والإفلاس و«تطير» أموال المودعين.

وبالطبع يحق لها ذلك، لأن القسم الأكبر من القضاة مستكف والعصابة الحاكمة متأمرة معهم.

والأنكى من هذا كله، أن هناك شعباً مذلولاً ينتظر ما يرسل له ذووه من الخارج أو ما يُقدّم له من مساعدات للعيش، وفئة منه لا تنكفى عن الدفاع وبشراسة عن العصابة المتحكّمة التي أوصلتها إلى حالة الذلّ هذه!

الحلّ «صعبوه» على كل نزيه، فأصبح همّه الوحيد الرحيل أو

هجرة أولاده، غصباً عن إرادته. ■



AL BAYAN
THE LEADING ARAB ECONOMIC MAGAZINE

اسبوعية تصدر شهرياً مؤقتاً
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

Editor in Chief :
Emile ZAKHOUR

France:

+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

United Arab Emirates:

+ 971 50 2984858

HEAD OFFICE: SHMEISANI - JORDAN

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

Available on



press reader
— connecting people through news —



الاشتراك السنوي: ٢٥٠ دولار اميركي
SUBSCRIPTION FEES: US\$ 250

نقن النسخة: الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريال، السعودية ٢٥ ريال، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهما، البحرين ٣ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، مصر ٣٠ جنيهات، العراق ٦ دينارات، السودان ٢ جنيهات، ليبيا ٧ دنانير، المغرب ٦٠ درهما، لبنان ٢٥,٠٠٠ ل.ل.، U.K. 3,5 Stg, FRANCE 5 EURO

USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO, CYPRUS 3 CP

توزيع: شركة شرق الاوسط لتوزيع المطبوعات

شبكة الأبطال

ooredoo



PREMIUM PARTNER

Ooredoo تحقق الانتصارات في الأسواق حول العالم

Ooredoo في طليعة الشركات على مستوى العالم في مجال 5G ونواصل تقديم تجربة إنترنت مميزة لعملائنا حتى في ظل الظروف الاستثنائية.





البيان

عرب وعالم

نتائج مشرفة لشركة أعمال القابضة
وفي تعليقه على النتائج قال
الشيخ فيصل بن قاسم ك ثاني
رئيس الشركة يسرني
الإعلان عن تحقيق مجموعة
قوية من النتائج مدعومة
باستراتيجية واضحة وقوة
مالية كبيرة.
ص: ١١

مصارف

لدينا استراتيجية متكاملة،
ونسير بخطى ثابتة للنمو
والنجاح ونتطلع إلى عام
٢٠٢٢ بقة كبيرة. هذا ما قاله
عبد العزيز الحليسي،
الرئيس التنفيذي لمجموعة
بنك الخليج الدولي.
ص: ٧٤



في هذا العدد

حصار الشهر: يقولون ما لا يفعلون!!! - يكتبها د. عبد الحفيظ البربر ٤
بصراحة ٦

عرب وعالم

٤ شركات تسيطر على دفاتر محاسبة العالم ١٠
عمليات سطو منظمة على المتاجر الفاخرة في الولايات المتحدة ١٠
إلى لصوص لبنان: إلزام شركات المقاولات بشركة «سندات كفاءة» لإنهاء المشروع ١٦
تجيب ميفاتي يستحوذ على شركة اتصالات في ميانمار ١٧
خسائر الجرائم الإلكترونية ٦ تريليونات دولار.. أكثر ربحية من تجارة المخدرات ١٧
كيف تحتسب الدول العربية الضريبة على أرباح الشركات؟ ١٨
موضوع الغلاف: الحرب الروسية الأوكرانية وتأثيرها على الاقتصاد العربي والعالمي - إعداد تيريز منصور ٢٠
دعوى قضائية روسية تطلب مصادرة أصول الشركات الأميركية ٢٤
بحثاً عن ملاذ آمن.. الروس يسيلون العملات الرقمية ٢٤
رأي حر: العقوبات تحاصر الاقتصاد العالمي - بقلم غازي أبو نحل رئيس مجموعة شركات NEST INVESTMENTS ٢٦

تكنولوجيا

تغطية خاصة لمؤتمر الجوال العالمي ٢٠٢٢ - حوار مع كبار المشاركين - كارلا موريس نجيم ٣٠
أخبار متفرقة: ٥٧
صندوق النقد: جميع المسؤولين مشغولين بالانتخابات متخلين عن الشأن المعيشي ٥٧

مال ومصارف

الإجراءات الصينية تؤثر سلباً على معاملات الـ «بيتكوين» ٦٠
حكم على MASTERCARD بـ ١٧ مليار استرليني لفرضها رسوم على العملاء ٦٢
هيئة الأوراق المالية في الولايات المتحدة لن تقدم غفواً لشركات العملات المشفرة التي تبلغ عن انتهاكها القوانين ٦٤
«ساما» تعرض على المؤسسات المالية وضع خطة لمواجهة التهديدات الإلكترونية ٦٨
مساهمو «الائتمار القابضة» يوافقون على بيع ملكيتهم في سوليدرتي وبعض أصول بنك البحرين والكويت ٧٢
مصارف لبنانية تستغل تعاملات مصرف لبنان وتلاعب بالعملاء وتقرض «خوات» عليهم ٧٦
بنك دخان.. الخيار المصرفي المفضل في قطر ٨٠

تأمين

أ.م.بست: فرص أكبر لشركات التأمين التي تسرع في الابتكار وتحليل البيانات وتفهم المخاطر ٨٤
أقساط التأمين السيبراني يتخطى الممتلكات ضد الكوارث خلال ٢٠٤٠ ٨٤
وثيقة مختلطة للبنوك من AON تغطي المخاطر السيبرانية والجريمة والمسؤولية المهنية ٨٦
وارن بافيت: القليل من الشركات مثيرة للإعجاب ٨٨
تغطية التقنيات الناشئة EMERGING TECHNOLOGIES في سوق لندن ٨٨
تقلبات على نطاق واسع خلال موسم تجدييدات ٢٠٢٢ ٩٨
أقساط شركات التأمين في الأردن خلال العام ٢٠٢١ ١٠٠
أقساط التأمين على الحياة في لبنان خلال العام ٢٠٢١ ١٠٢
غلوب مد الأفضل في السعودية ١٠٧
ياس تكافل تعرض «رؤية ٢٠٢٥» ١١٠
التجديد للمهندس ماجد سميرات لرئاسة الإتحاد الأردني لشركات التأمين ١١١
هيكلة جديدة لشركة LOCKTON الشرق الأوسط ١٢٢
IGI تحتفل بعيدها الـ ٢٠ ١٢٤
أيس جالاجر تطلق أعمالها في مركز دبي المالي العالمي ١٢٦
سباحة ١٣٤
سيارات ١٤٢

نقل

أخبار النقل والمرافق ١٤٦
حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية في كانون الثاني ٢٠٢٢ ١٥٤
حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية في كانون الثاني ٢٠٢٢ ١٥٥
مراتب شركات الملاحة العالمية في مرفأ بيروت في كانون الثاني ٢٠٢٢ ١٥٦
حركة الحاويات في مرفأ بيروت في كانون الثاني ٢٠٢٢ ١٥٨
مجتمع: ميري فارس بوزير ١٦١

مصارف

جائزة أفضل صندوق
إستثماري لعام ٢٠٢١
لـ "HSBC" العربية السعودية
ورئيسها التنفيذي
RAJIV SHUKLA
تضاف إلى إنجازات
وجوائز يستمر الصندوق
بالحصول عليها.
ص: ٦٨



تكنولوجيا

قدمت تريند مايكرو
تقريراً يحمل إسم
"PROJECT 2030"
يضع تصوراً حقيقياً للمشهد
السيبراني في المستقبل.
د. معتر بن علي
نائب رئيس منطقة «ميناء»
قال علينا أن نكون
مستعدين للتهديدات
الإلكترونية وتحديات
الأمن السيبراني. ص: ٥٤



مال ومصارف

الرئيس التنفيذي لمجموعة
بنك أبوظبي التجاري ADCB
علاء عريقات
أكد نجاح عمل المجموعة
ضمن استراتيجية مدروسة
أثبتت كفاءتها في تحقيق
النمو والأداء القوي.
ص: ٦٦



نتائج

تمكنت الدوحة للتأمين
بقيادة

جاسم المفتاح

من زيادة أرباحها ٢٢٪
إلى ٧٤ مليون ريال
وأقساطها ٣٩٪ إلى ٤٧٠
مليون ريال. ص: ١١٢





تكنولوجيا

م. أحمد النعمة

الرئيس التنفيذي الإقليمي لـ OOREDOO أعرب عن فخره باختيار OOREDOO مشغل الاتصالات الرسمي لكأس العالم ٢٠٢٢ كوننا نعد السباقين في مجالنا إنطلاقاً من الخبرات والإمكانات المتراكمة.
ص: ٣٤



أقسام

حققت شركة gig الأردن الذي يقودها د. علي الوزني المرتبة الأولى بالأقسام في الأردن للعام ٢٠٢١، تلتها الأردنية للتأمين التي يقودها عماد عبد الخالق.
ص: ١٠٠



د. علي الوزني

عرب وعالم

Schüco بقيادة

عمار العالول

ترعى النسخة ٨٥ من

Zak World of Façade

في الإمارات العربية المتحدة.

ص: ٢٨



مال ومصارف

خمس جوائز مرموقة في إنجاز جديد لـ «بيتك» من ضمنها أفضل بنك إسلامي في الشرق الأوسط. **عبد الوهاب الرشود** الرئيس التنفيذي بالتكليف للمجموعة قال أن الجوائز هي بمنزلة اعتراف بالمكانة المرموقة التي وصل إليها «بيتك». ص: ٦٦



تكنولوجيا

أشارت فدا كبي، نائبة الرئيس ورئيسة التسويق والاتصالات والاستدامة ومسؤولية الشركات في شركة إريكسون الشرق الأوسط وأفريقيا أن القيادة تأتي دائماً مصحوبة بالمسؤولية، مؤكدة أن الجزء الأكثر إثارة في التكنولوجيا لم يأت بعد.
ص: ٣٦



خدمات مساعدة

تم ترقيته

جاك بريص

إلى منصب نائب رئيس قسم المبيعات في شركة ASSIST AMERICA منطقة «مينيا» لما يتمتع به من خبرة لأكثر من عقد من الزمن.
ص: ١١٥



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH: HYPOCRITES-BY DR ABDEL HAFIZ BARBIR-	4
ARAB AND WORLD ECONOMY	
THE BIG FOUR CONTROLLING THE WORLD MARKETS	10
USA: LUXURY STORES ROBBED BY ORGANIZED CRIME	10
CONTRACTORS REQUIRED TO PROVIDE PERFORMANCE BONDS	16
NAJIB MIKATI'S M1 GROUP ACQUIRES TELENOR MYANMAR BUSINESS	17
CYBER CRIMES COST US\$ 6 TRILLION HIGHER THAN DRUG INCOME	17
INCOME TAX IN ARAB COUNTRIES, HOW IS IT CALCULATED?	18
COVER STORY: UKRAINE WAR'S REPERCUSSIONS ON WORLD ECONOMY -BY THERESE MANSOUR	20
RUSSIAN LEADERS REQUEST SEQUESTRATION OF WESTERN INTEREST	24
RUSSIAN RESORTING TO DIGITAL CURRENCIES	24
FREE OPINION: WORLD BESIEGED BY SANCTION - ARTICLE BY GHAZI ABU NAHL	
CHAIRMAN, NEST INVESTMENTS HDG	26
TECHNOLOGY	
MWC 2022 EXCLUSIVE ... INTERVIEWS WITH LEADERS - BY CARLA M. NOUJEIM	30
REAL ESTATES	
MISCELLANEOUS NEWS: IMF: LEBANESE OFFICIALS NOT CARING ABOUT PEOPLE LIVING	57
BANKING AND FINANCE	
CHINA HURTING CRYPTOCURRENCIES	60
MASTERCARD SENTENCED TO PAY 17 BL STERLING	62
SEC NOT FORGIVING CRYPTO COS.	64
SAUDI SAMA IMPOSING ON FINANCIAL CORPS CONTINGENCY PLANS	68
ITHMAAR HOLDING SHAREHOLDERS APPROVE DISPOSAL OF ASSETS	72
LEBANESE BANKERS MANIPULATING BDL'S CIRCULARS	76
DUKHAN BANK... BEST CHOICE IN QATAR	80
INSURANCE	
CYBER PREMIUM BYPASSING OTHERS IN 2040	84
LONDON MARKET: NEW COVERS FOR EMERGING TECHS	84
AON NEW PRODUCT: POLICY COVERING CYBER CRIMES AND PROFESSIONAL LIABILITY	86
2022 REINSURANCE CHALLENGES	98
JORDAN: PREMIUM WRITTEN IN 2021	100
LIFE PREMIUM IN LEBANON IN 2021	102
GLOBEMED BEST TPA IN KSA	107
YAS TAKAFUL: 2025 VISION	110
ENG. MAJED SUMEIRAT RE-ELECTED PRESIDENT OF JORDAN INS. FEDERATION	111
NEW STRUCTURE FOR LOCKTON TEAM IN MENA	122
IGI CELEBRATES ITS 20TH ANNIVERSARY	124
ACE GALLAGHER LAUNCHING IN DIFC	126
TOURISM	134
SHIPPING	
PORT AND TRANSPORT NEWS	146
BEIRUT PORT CONTAINERS TERMINAL TURNOVER JANUARY 2022	154
TRIPOLI PORT INCOME ACTIVITY JANUARY 2022	155
MOST ACTIVE INT'L SHIPPING COS AT BEIRUT PORT	156
SOCIAL LIFE: BY MIREILLE FARES BOUEZ	161

٤ شركات تسيطر على دفاتر محاسبة العالم



خلال فترة الاندماج والاستحواذ في قطاع الإستشارات المالية عام ١٩٨٩، انبثقت أربع شركات من اندماج ما كان يعرف بالسابق بالثمانية الكبار وجميعها شركات أميركية وبريطانية. وتقوم هذه الشركات بتدقيق بيانات أكثر الشركات العامة في العالم، والأغلبية العظمى من الشركات المدرجة في قائمة «فورتشن ٥٠٠»، لديها بيانات مدققة من قبل واحدة من هذه الشركات الأربع. إضافة إلى كونها تقدم خدمات المراجعة المالية والتدقيق الداخلي، فهي تقدم إستشارات ضريبية واستراتيجية وإدارية. وفي الآونة الأخيرة بدأت بتقديم إستشارات التحول الرقمي لمواكبة العصر الجديد. وقد بلغ عدد موظفي هذه الشركات ما يقرب مليون موظف في جميع أنحاء العالم. ووفقاً لتقاريرها المنشورة، سجلت شركة «ديلويت» أعلى إيرادات بقيمة ٤٧,٢ مليار دولار، تليها «بي دبليو سي» بقيمة ٤٣ مليار دولار، و«إرنست إند يونغ» بـ ٣٧,٢ مليار دولار وشركة «كيه بي أم جي» عند ٢٩,٨ مليار دولار.

"CARTIER" تتهم "TIFFANY" بالمنافسة غير المشروعة

أعلنت دار «كارتيه» CARTIER للمجوهرات التابعة لمجموعة «ريشمون» RICHMONT السويسرية أنها أقامت دعوى قضائية في الولايات المتحدة ضد «تيفاني أند كو» TIFFANY & CO المملوكة لمجموعة «إل في إم أنش» LVMH الفرنسية، بتهمة «المنافسة غير المشروعة». وقد أتت الدعوى المرفوعة أمام محكمة في نيويورك على ذكر الموظفة السابقة التي تركت عملها لدى «كارتيه» للانضمام إلى «تيفاني». ولفتت «كارتيه» إلى أنها تحترم بالكامل حق المنافسين بالعمل على تحقيق أهدافهم التجارية. لكن «في هذه الحالة، تخطت طموحات تيفاني التجارية الخط الفاصل بين المسار التجاري الطبيعي والمنافسة غير المشروعة». من جانبها فإن تيفاني تنفي نفياً قاطعاً الإدعاءات غير المستندة إلى أي أساس وتعتزم الدفاع عن نفسها بشراسة.



حريق حديقة حيوانات أركنساس قيد التحقيق



صرّحت جينيفر ويليامز، المتطوعة في حديقة الحيوانات Cockrill's Country Critters أن عشرات الحيوانات، بما في ذلك كلاب البراري والليمور والقناذ، قُتلت عندما اندلع حريق في حظيرة في الحديقة ومقرها أركنساس. وقدرت ويليامز، أن ٤٠ إلى ٥٠ حيواناً مات من جرّاء الحريق الذي اندلع في ٢٤ فبراير الفائت، مؤكدة أن معظم الحيوانات توفيت بسبب إستنشاق الدخان. وقال كريس نيلسون، رئيس قسم مكافحة الحرائق في أوستن، إن سبب الحريق لا يزال قيد التحقيق. وقال إن الأضرار اقتصر على غرفة ولم يكن هناك أضرار هيكلية. وصرّحت جانيس كوكريل-جريفين، مالكة حديقة الحيوانات، أنها مفجوعة، لا سيما أنها كانت تعتبر هذه الحيوانات بمثابة أطفالها وتحتل مكانة خاصة في قلبها.

عمليات سطو منظمة على المتاجر الفاخرة في الولايات المتحدة

سُرقت أكثر من عشر حقائب يد من طراز هيرميس HERMES تقدر قيمتها بنحو مليون دولار في عملية سطو وإنتزاع من متجر صغير في جنوب فلوريدا. وتم أخذ الحقائب الفاخرة الفريدة من نوعها عندما تم تحطيم الواجهة الزجاجية التي كانت معروضة فيها خلال منتصف الليل في منطقة التسوق الفاخرة Worth Avenue في بالم بيتش بولاية فلوريدا.

وصرّح فيرجيل روجرز، صاحب محل حقائب اليد، Only Authentics، لإحدى المحطات التلفزيونية أن قيمة بعض الحقائب تزيد عن ١٠٠ ألف دولار للحقيبة الواحدة. ويحتوي المتجر على مجموعة فريدة من نوعها من حقائب هيرميس وشانيل.



وقال أليكس بيكيرو، عالم الجريمة بجامعة ميامي، إن السرقات تمت على الأرجح على يد مجرمين منظمين. وعلى مدار الشهرين الماضيين، كانت هناك سلسلة من عمليات السطو على المتاجر الفاخرة في جميع أنحاء الولايات المتحدة، حيث إقتحم لصوص أحد المتاجر في جنوب كاليفورنيا وفروا بالبضائع باهظة الثمن، كما قامت مجموعات من اللصوص بتحطيم الصناديق الزجاجية وعروض النوافذ ونهب المتاجر الراقية في جميع أنحاء منطقة خليج سان فرانسيسكو، وسرقة المجوهرات والنظارات الشمسية وحقائب السفر وغيرها من البضائع.



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

150
YEARS

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

إتهام رئيس موزمبيق بالفساد في فضيحة ديون قيمتها ملياري دولار

وضعت شركة «بريف إنفيست شيب بيلدنغ» ومؤسسها الملياردير إسكندر صفا، الرئيس الموزمبيقي فيليب نيوسي، في قلب فضيحة ديون بالبلاد بلغت ٢ مليار دولار.

وكشفت وثائق المحكمة في لندن أن الشركة ورجل الأعمال الفرنسي اللبناني، دفعا مبالغ لنيوسي ومسؤولين كبار آخرين بعد التفاوض على عقود مشاريع بحرية حكومية، فيما أنكر الطرفان أن التحويلات كانت رشاً أو غير قانونية، وقال إنه تم التفاهم بشأن توجيهها كحملة تبرعات أو استثمارات.

وفي عام ٢٠١٩، قال ممثلو الادعاء الأميركيين إن المشاريع كانت جزءاً من مخطط احتيال وغسل أموال وقع مستثمرون أميركيون ضحايا لها، فيما اعترف ثلاثة مصرفيين سابقين في «بنك كريدي سويس» بتورطهم في القضية. كما لم يتم توجيه أي تهمة لنيوسي الذي تم انتخابه رئيساً في عام ٢٠١٤ وفاز بولاية ثانية بعد ذلك بخمس سنوات. وزعمت حكومة موزمبيق أن المشاريع البحرية كانت احتيالية لأن شركة «بريف إنفيست» دفعت رشاً لكبار المسؤولين بمن فيهم وزير المالية آنذاك مانويل تشانغ، فيما قالت «بريف إنفيست» إنه إذا كانت المدفوعات لـ تشانغ عبارة عن رشاً، فإن نيوسي مذنب أيضاً.

وتهدف القضية المقامة في لندن إلى إلغاء ضماناً حكومياً بقيمة ٦٢٢ مليون دولار، بدعوى أن الدين والقروض المتبقية البالغة ٢ مليار دولار كانت كلها جزءاً من «مخطط احتيالي».



إسكندر صفا

بريف إنفيست شيب بيلدنغ

أعراض اللقاح أسوأ بكثير من فيروس الـ «كوفيد»

بطلان الإتفاق بين FDA وشركة فايزر لإخفاء هذه الأخيرة الأعراض



أعلن رئيس التجمع الطبي الاجتماعي اللبناني وممثل الرابطة الطبية الأوروبية الشرق أوسطية الدولية في لبنان البروفسور رائف رضا، أنه جرى بطلان الإتفاق بين هيئة إدارة الأغذية والعقاقير الأميركية FDA وشركة فايزر PFIZER التي أخفت بحوثها السريرية للقاح «كورونا» لمدة ٧٥ عاماً والتي أجبرت بتاريخ ٢٠٢٢/٣/٣ على إظهاره للمحكمة، بحيث تبين أن أعراض اللقاح أسوأ بكثير من فيروس الكوفيد وخصوصاً عند الأطفال.

وأشار إلى «أن منظمة CHD أثبتت وجود أعراض مثل التهاب عضلة القلب الوسطى والخارجية MYOCARDITIS AND PERICARDITIS عند الأطفال، وكذلك عند البالغين هناك حالات توقف القلب الفجائي وجلطات خطيرة في الدماغ والربو وسواها وأذية الكلى والسائل المنوي والتهاب ذات الرئة ومرض الصرع والتهاب الكبد والعضلات وغيرها من الأعراض. وتبين أن من بين أكثر من مليون شخص تلقوا اللقاح في أميركا ٤٣٠٠ حالة وفاة من لقاح فايزر، فيما أصيب نحو ٢٥٠٠ شخص

بالتهاب عضلة القلب الوسطى والخارجية من بينهم نحو ٦٥٠ إصابة لمن هم بين ١٢ و١٧ عاماً، وثبت لدى المنظمة أن اللقاح غير فعال بين سن الـ ١٢ والـ ١٧، دون أن ننسى أن شركة فايزر جنت أموالاً طائلة بملايين الدولارات، وكانت تشتترط في العقد مع الدول أنها غير مسؤولة عن العوارض».

غرّمت بدفع ٢٣ مليون دولار ومراقبة طبية لسكان Rensselaer لمدة ١٥ عاماً بعد تلويث شركة عن عمد مياه الآبار

وافقت شركة تصنع البلاستيك في شمال ولاية نيويورك على دفع ٢٣،٥ مليون دولار لتسوية دعوى قضائية جماعية تدعي أنها تلوثت عن عمد مياه الآبار بمادة كيميائية سامة.

وذكرت صحيفة تايمز يونيون أن التسوية المقترحة، التي وافقت عليها شركة Taconic Plastics، ستفيد مئات السكان في مقاطعة Rensselaer الذين تلوثت مياه الشرب لديهم بمواد كيميائية صناعية.

وسينتج عن التسوية عوائد مالية تستخدم لدفع أموال لأصحاب العقارات في Petersburg ولإقامة برنامج مراقبة طبية لمدة ١٥ عاماً للأفراد الذين لديهم مستوى معين من حمض البيرفلوروكتانويك، أو PFOA، الذي تم اكتشافه في دمائهم والذي قيل إنه يؤدي إلى الإصابة بمرض السرطان وأمراض أخرى. وأصدر رئيس شركة تاكونيك بياناً أشار فيه أنه مسرور لتسوية القضية.

ارتفاع متوسط طلبات برامج الفدية إلى ١,٨٤ مليون دولار

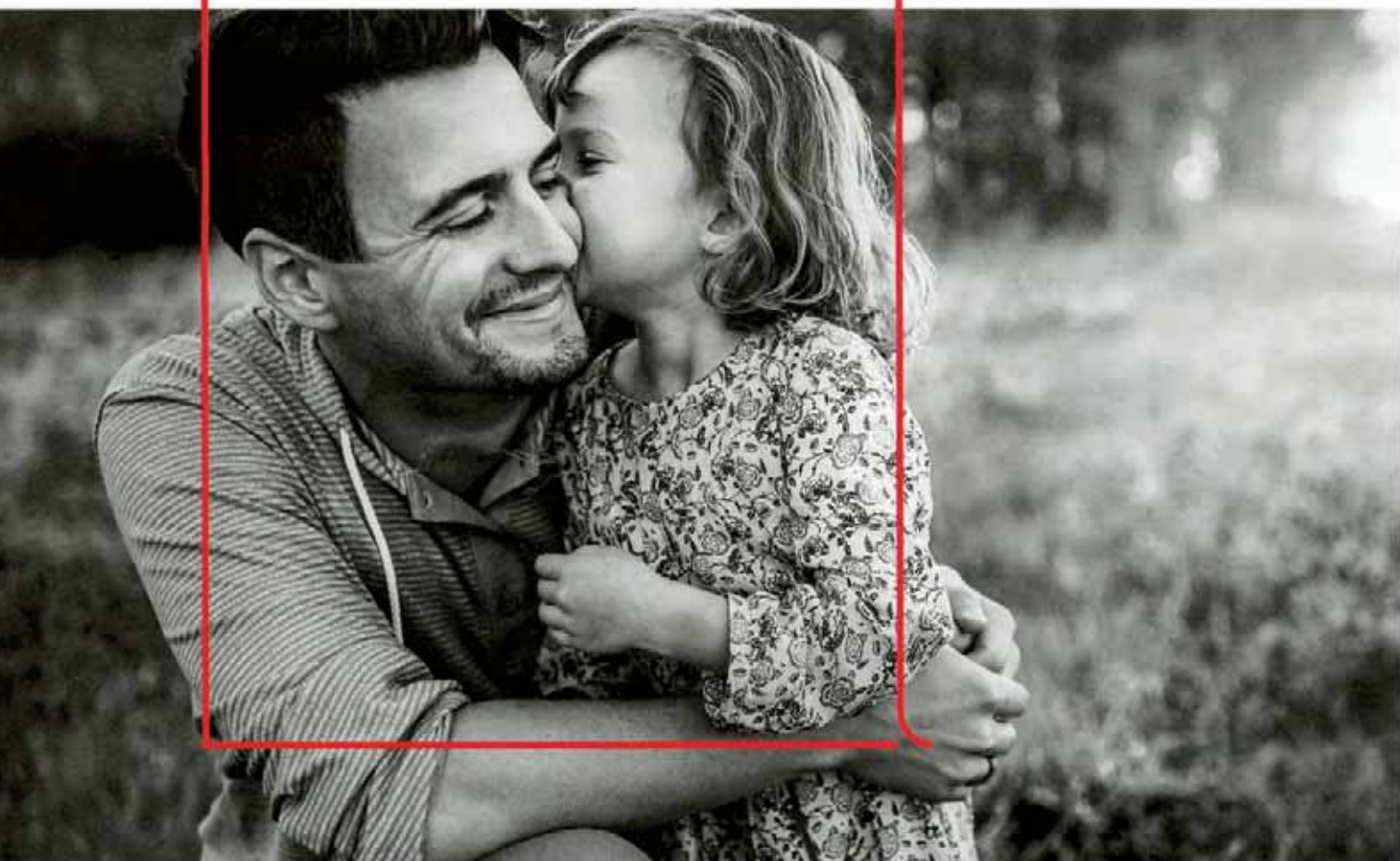
ارتفع متوسط طلبات برامج الفدية إلى ١,٨٤ مليون دولار في النصف الثاني من عام ٢٠٢١، بزيادة قدرها ٢٠٪ عن الأشهر الستة الأولى من العام، حسبما ذكرت شركة Coalition.

وكشف تحليل Coalition عن المطالبات المتعلقة بالتأمين السيبراني أن تكرار مطالبات برامج الفدية ارتفع بنسبة ٢٣٪ في النصف الثاني، حسبما أشارت الشركة في تقرير المطالبات الخاص بها.

وبشكل عام، زادت شدة المطالبات المتعلقة بالجرائم الإلكترونية بنسبة ٢٨٪، حيث بلغ متوسط الخسارة ١٩٧ ألف دولار خلال هذه الفترة.

Will she always be this happy?

Live a good life on a healthy planet?
Can sustainable investing protect her future?



**For some of life's questions, you're not alone.
Together we can find an answer.**

ارتفاع صافي أرباح «أعمال» بنسبة ١٥٦٪ إلى ٣٠٥ ملايين ريال

إعلان ولي العهد مشروع «تروجينا» وجهة عالمية للسياحة في «نيوم»



المهندس نظمي النصر



الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز



الشيخ محمد بن فيصل آل ثاني



الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني

أعلن الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز ولي العهد السعودي، رئيس مجلس إدارة «نيوم»، عن إنشاء «تروجينا» الوجهة العالمية للسياحة الجبلية، وإستراتيجيتها للإسهام في دعم وتطوير القطاع السياحي، كوجهة عالمية بعد مشروع السودا جنوب البلاد.

وقال ولي العهد إن المشروع يسهم في إعادة تعريف مفهوم السياحة الجبلية، وينسجم مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، وستسهم «تروجينا» في تنويع مصادر الدخل الوطني والإستفادة من الثروات الطبيعية وتنميتها.

من جهته أوضح المهندس نظمي النصر أن «تروجينا» تبرز قيم «نيوم»، ويعد ابتكاراً هندسياً لا مثيل له من ناحية التزلج على الجليد خاصة في المناخ الصحراوي الخليجي، إضافة إلى مجموعة الفنادق والمنجعات والمطاعم. والهدف من «تروجينا» إستقطاب أكثر من ٧٠٠ ألف زائر، بالإضافة إلى السكان المحليين. وتتمركز «تروجينا» في وسط «نيوم» على بعد ٥٠ كلم من ساحل خليج العقبة.

تعديل إسم «القدرة» ليصبح «كيو القابضة» Q HOLDING

بموجب قرار خاص، وافقت الجمعية العمومية لشركة «القدرة القابضة» على تعديل اسم الشركة التجاري ليصبح «كيو القابضة»، كذلك الموافقة على تعديل المادة ٢ من النظام الأساسي للشركة المتعلقة بإسم الشركة تبعاً لذلك. فيصبح إسم الشركة «كيو القابضة - شركة مساهمة خاصة» ويقابله بالانكليزية (Q HOLDING PJSC) ويشار إليها فيما بعد بلفظ (الشركة)، ويجوز للشركة أن تستعمل «كيو» (Q) بالانكليزية، كإسم تجاري لها لاستعماله في جميع مستنداتها ومعاملاتها وإتصالاتها الإدارية والتجارية.

أعلنت شركة أعمال القابضة عن البيانات المالية السنوية للفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١ حيث بلغ صافي الربح نحو ٣٠٥ ملايين ريال قطري مقابل ١٢٣,٢٩ مليون ريال في عام ٢٠٢٠. كما بلغت ربحية السهم ٠,٠٥ ريال مقابل ربحية السهم ٠,٠٢ ريال. بالإضافة إلى مقترح توزيع الشركة أرباحاً نقدية ٠,٠٥ ريال بنسبة ٥٪ بحسب بيان نشرة موقع البورصة.

وفي سياق تعليقه على هذه النتائج، قال الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني، رئيس مجلس إدارة الشركة: «بعد التحديات التي عاصرناها خلال ٢٠٢٠، يسر مجلس إدارة «أعمال» أن يعلن عن تحقيق مجموعة قوية من النتائج المالية لعام ٢٠٢١. وكانت هذه النتائج مدعومة باستراتيجية أعمال الواضحة، وقوتها المالية المستمرة، وقدرتها على إدارة التكاليف، ونموذج أعمالها المرن والمتنوع. وعلى المستوى التشغيلي قدمت جميع قطاعاتنا الأربعة أداءً جيداً وأظهرت قدرة الشركة المستمرة على إغتنام الفرص الجديدة عند زهورها والتكيف بسرعة مع متطلبات السوق المتطورة».

من جانبه، قال الشيخ محمد بن فيصل آل ثاني، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة: «لا يسعنا إلا أن نفخر بالنتائج والأداء المالي لشركة أعمال لعام ٢٠٢١، حيث تعكس هذه النتائج قدرتنا المستمرة على تعزيز مكانتنا كمشارك رائد عبر القطاعات الإقتصادية الرئيسية من خلال تركيزنا على مجالات النمو المرتفعة والتنويع والإبتكار والتميز التشغيلي. لقد شهد هذا العام نمواً في الإيرادات وصافي الأرباح بنسبة ٢٢,٠٪ و ١٥,٣٪ على التوالي، وحصلت شركة أعمال على تصنيف فوريس الشرق الأوسط كواحدة ضمن أكبر ٣٠ شركة في قطر من ناحية القيمة السوقية. لقد سجل قطاع الإنتاج الصناعي التابع لنا نمواً طبيعياً قوياً، ونجح في تقديم منتجات عالية الجودة إلى السوق فضلاً عن توسيع القدرة على إقتناص فرص جديدة. وبالإضافة إلى مشاريع البنية التحتية الجارية، فإن المشاريع الجديدة المتعلقة بقطاعي النفط والغاز، مثل مشروع توسعة حقل الشمال، ستخلق المزيد من الفرص في السوق».

«سوا حنبني صحتنا»

«الملتقى الصحي الأول يوصي بإنشاء مجلس قومي لتنفيذ الخارطة الصحية»



أوصى الملتقى الصحي الأول بإنشاء مجلس قومي يضم جميع الشركاء لتنفيذ الخارطة الصحية بجانب الإستفادة من الخبرات والكفاءات في مختلف المجالات.

كما أشارت التوصيات التي قدمت في ختام الملتقى إلى ضرورة إعتناء نظام تمويل موحد وتقوية نظام المعلومات الصحية وتشجيع الصناعة الوطنية ووضع سياسات محكمة وتكوين آلية لتقييم ومتابعة تنفيذ الخارطة الصحية.

من جانبه أكد وزير الصحة الإتحادي المكلف د. هيثم محمد إبراهيم، حرص وزارته على تنفيذ مخرجات الملتقى وفق استراتيجية صحية يتم من خلالها ترتيب الأولويات بصورة عاجلة مؤمناً على ضرورة تحديد آليات لتوفير الأدوية وتحقيق وفرتها، مشيداً بجهود المجلس الإستشاري في تقديم أوراق عمل علمية تناولت الراهن الصحي في ظل المتغيرات والتحديات التي تواجه البلاد. وأن جملة من القرارات سيتم اتخاذها في الفترة القليلة القادمة. كما اعتبر المدير العام للصندوق القومي للتأمين الصحي د. بشير الماحي، الملتقى خطوة مهمة في إطار إصلاح النظام الصحي. وشدد عضو المجلس الإستشاري للوزارة د. خالد ياجي، على توزيع الخدمات الصحية حسب الحاجة لها وعدد السكان. يذكر أن الملتقى نظمت وزارة الصحة الإتحادية بمشاركة جهات ذات صلة، وجاء تحت شعار «سوا حنبني صحتنا».



معك دائماً... في كل ماتحتاج

نفخر في شركة بروج للتأمين التعاوني بفهم احتياجات عملائنا المختلفة، وتوفير حلول تأمينية متنوعة تشمل الأفراد والأعمال. كما ينعم عملاؤنا براحة البال لمعرفتهم بأننا معهم، ومتواجدون دائماً لخدمتهم.



شركة خاضعة لإشراف ورقابة البنك المركزي السعودي

الخبر

حي النخبة
ص ب 1961 الخبر 31952
+966-13-8947117

جدة

حي الرويس
ص ب 742 جدة 21421
+966-12-6529121

الرياض

حي السليمانية
ص ب 51855 الرياض 11553
+966-11-2938383

www.burujinsurance.com | info@burujinsurance.com | 8001240201

تعاون بين «موانئ أبوظبي» وشركة «الروابي» لتأسيس منشأة لمنتجات الألبان في كيزاد



تم توقيع إتفاقية تأجير بين شركة الروابي التي تعدّ واحدة من شركات إنتاج مشتقات الألبان والعصائر في الإمارات وكيزاد العاملة تحت مظلة قطاع المدن الإقتصادية والمناطق الحرة التابع لمجموعة «موانئ أبوظبي»، لتأسيس منشأة لمنتجات الألبان في أبوظبي بتكلفة تقدر بنحو ٦٥٠ مليون درهم. وتنص الإتفاقية على تطوير المنشأة مرحلياً ومستقبلياً، لتصبح وحدة صناعية قائمة بذاتها، بحيث تصبح قادرة على التصدير إلى منطقة دول مجلس التعاون الخليجي.

رافال للتطوير العقاري تعين «هوية» للمزادات لتسويق وبيع مخطط ضاحية النرجس بالرياض



أعلنت رافال للتطوير العقاري عن تعيين هوية للمزادات لتسويق وبيع مخطط ضاحية النرجس الواقع شمال العاصمة الرياض، جاء ذلك بحضور العضو المنتدب لشركة رافال صالح الحناكي والرئيس التنفيذي للشركة الياس أبو سمرا، ونائب رئيس مجلس الإدارة لشركة هوية للمزادات محمد العليان والرئيس التنفيذي لشركة هوية العسكر.

وصرح عبدالله العسكر: أن هذه الإتفاقية ستعكس آثارها الإيجابية على الواقع العقاري في شمال الرياض، لما يتمتع به المخطط من ميزات سكنية واستثمارية بدءاً من الموقع الحيوي كونه يقع في أرقى المناطق وأكثرها رغبة للسكن والإستثمار، وقربه من طرق ومعالم حيوية مهمة كطريق الملك سلمان وطريق أبي بكر الصديق ومطار الملك خالد الدولي وغيرها من المعالم التي تميز مخطط ضاحية النرجس. وشدد الياس أبو سمرا على أهمية توقيت المزاد إذ أن المخطط شارف على التسليم النهائي وسوف يساهم في سدّ الفجوة في المعروض بأكثر من ٤٠٠ فيلا و ٢٥٠ شقة سكنية.

إلى لصوص لبنان: هكذا تحافظ المؤسسات الحكومية على حقوقها إلزام شركات المقاولات بشركة «سندات الكفالة» لإنهاء المشروع

أشارت وكالة حكومية أن شركة مقاولات تخلفت عن الوفاء بعقد بقيمة ١٢,٣ مليون دولار، لتحديث الهيكل العلوي لجسر على الطريق السريع ٤٠، في ولاية كارولينا الشمالية. وقالت وزارة النقل في نورث كارولينا NCDOT إنها أنهت عقدها مع شركة National Bridge Builders لأسباب عدة، بما في ذلك «فشلها في حل مشكلات الدفع» و«توفير العمالة والمعدات الكافية لإكمال المشروع». وذكرت تصريحات صادرة عن NCDOT أن شركة National Bridge Builders أكملت حوالي ٥٥٪ من أعمال الجسر، وتم دفع ٧,١ مليون دولار لها. وبدأت عملية البناء في المشروع في يوليو ٢٠١٩ وكان من المتوقع إنتهاء العمل فيه في مارس ٢٠٢٢. والجدير ذكره أن NCDOT تلزم المقاولين أن يكون لديهم شركة «سندات الكفالة» Bonding Company في حالة إنهاء حق المقاول في العمل في مشروع. وفي هذه الحالة، أصبحت شركة السندات مسؤولة الآن عن المشروع، ولن يحدث أي نشاط إنشائي حتى يتم تعيين مقاول جديد لتولي الوظيفة، والتي من المتوقع حدوثها في وقت لاحق من هذا العام. والمعروف أن شركة «سندات الكفالة» هي التي تضمن أن يقوم المقاول بتنفيذ الإلتزامات وفقاً للخطة والمواصفات المحددة للعقد.

تيزيان رعب يفوز بجائزة AZIZI



نال تيزيان رعب TIZIAN H. G. RAAB مدير العلاقات العامة والاتصالات في شركة عزيزي للتطوير العقاري AZIZI، جائزة رئيس مجلس الإدارة خلال الحفل السنوي لتوزيع الجوائز. وبهذه المناسبة أعرب عن سعادته وفخره بكونه جزء من كبرى شركات التطوير العقاري في السوق الإماراتية ومن أكثرها طموحاً، حيث نجحت الشركة خلال مسيرتها بتلبية احتياجات عملائها والمحافظة على قيم راسخة، كما العمل وفق رؤية مستقبلية واضحة.

توحيد سعر صرف الجنيه في السودان ومحكمة خاصة للمهربين والمخربين

خفّض السودان قيمة الجنيه في إطار سلسلة إصلاحات نفذتها حكومة إنتقالية مدنية تحت إشراف صندوق النقد الدولي، وأدى التعويم المنظم للعملة الى استقرار سعر الصرف، في حين أن الاقتصاد كان قد تعرّض لضغوط منذ أن أطاح الجيش بالحكومة، فعلق المقرضون الدوليون الكثير من المساعدات. وقالت القيادة السودانية أنها ستعتمد على الموارد الداخلية، بما في ذلك الذهب لتمويل ميزانية هذا العام. وقد تقرر إنشاء محكمة خاصة لمحكمة المخربين المسؤولين عن التهريب الضريبي والتلاعب بسعر الصرف وتهريب الذهب. كما سيتم فرض رقابة على جميع مناجم وشركات الذهب في البلاد للقضاء على التهريب، وقد تم اعتقال أكثر من مهرب للذهب وتجار العملة.

أكبر خطر يهدد الإستثمارات وأكثر ربحية من تجارة المخدرات خسائر الجرائم الإلكترونية ٦ تريليونات دولار

بلغت الخسائر الناجمة عن الجريمة الإلكترونية التي تكبدها العالم في ٢٠٢١ بنحو ٦ تريليونات دولار على مستوى العالم، أي أصبحت ثالث أكبر اقتصاد في العالم بعد الولايات المتحدة والصين.

توقعت دراسة حديثة لشركة «ساير سيكيوريتي فينتشرز» الأميركية أن تزداد تكاليف الجرائم الإلكترونية العالمية بنسبة ١٥٪ سنوياً على مدى السنوات الخمس المقبلة، لتصل إلى ١٠,٥ تريليونات دولار سنوياً بحلول عام ٢٠٢٥، وهو ما يمثل أكبر تحويل للثروة الاقتصادية في التاريخ، وأكبر خطر يهدد الابتكارات والاستثمارات، بل وأكثر ربحية من التجارة العالمية لمختلف أنواع المخدرات غير المشروعة الرئيسية مجتمعة. وتشير توقعات حديثة إلى أن حجم سوق الأمن السيبراني في الشرق الأوسط يصل اليوم إلى نحو ٣ مليارات دولار، وأن حماية البيانات ستكون عاملاً محدداً لاستمرار الشركات في المستقبل.

M1 المملوكة من نجيب ميقاتي تمتلك شركة اتصالات Telenor في ميانمار



نجيب ميقاتي

وافق المجلس العسكري في ميانمار على بيع فرع شركة الاتصالات النرويجية العملاقة Telenor في ميانمار إلى مجموعة M1 اللبنانية، في خطوة حذرت فيها مجموعات من النشطاء من أنها قد تضع بيانات العملاء الحساسة في أيدي الجيش. وكانت الدولة الواقعة في جنوب شرق آسيا في حالة من الفوضى، منذ أن أثار الانقلاب العام الماضي احتجاجات ضخمة وقمعاً عسكرياً دموياً للمعارضة، مما أدى إلى إنهاء اقتصادها. وفي يوليو، أعلنت Telenor أنها تخطط لبيع فرعها في ميانمار. وبعد أشهر من المفاوضات المتوقفة، صرحت كل من Telenor و M1 - بقيادة رئيس الوزراء اللبناني الحالي نجيب ميقاتي - أن الصفقة تمت بموافقة سلطات المجلس العسكري. وتم إبلاغ مجموعة M1 بأن لجنة الإستثمار في ميانمار وافقت على طلب مجموعة Telenor لبيع فرعها في ميانمار إلى Investcom PTE، إحدى الشركات التابعة لمجموعة M1. وإن عملية البيع حصلت على الموافقة التنظيمية النهائية. وستشارك M1 مع الكونسورتيوم المحلي Shwe Byain Phyu لتولي ملكية الكيان الجديد، وفقاً لبيان صادر عن المجموعة. والمعروف أن Shwe Byain Phyu تأسست في عام ١٩٩٦، وتوزع المنتجات البترولية للحكومة العسكرية.

وفي العام الماضي، وصفت ٤٧٤ مجموعة من منظمات المجتمع المدني في ميانمار قرار Telenor بالإنسحاب بأنه قرار غير مسؤول، مشيرة إلى أنها لم تنظر بشكل كافٍ في تأثير إنسحابها على حقوق الإنسان. وتقول مجموعات من النشطاء إن أي مالك جديد يمكن أن يمثل للطلبات المستقبلية من المجلس العسكري لتوفير بيانات الهاتف المحمول للمعارضين، الذين يحتجون على الانقلاب، الذي أطاح بحكومة أونغ سان سو كي العام الماضي.

RAK NOR

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 | Email ID: info@raknor.com

الياس شبطيني رئيساً لشركة MEDICA وأندريه داود رئيساً تنفيذياً

ريادة لوجستيات الفروسية

لطالما لعبت قطر دوراً رئيسياً كمستثمر في الخيول على مستوى العالم، ومع إطلاق الشقبة فقد انتقلت رعاية الخيول وتربيتها والبحث والتطوير فيما يتعلق بها إلى مستوى آخر. استضافة قطر حدث «تشي الشقبة برعاية «لونجين»» والذي يستقطب أكثر السلالات الأصيلة في العالم للتنافس مع الحصان العربي. وتلعب صناعة اللوجستيات دوراً أساسياً في دعم مثل هذه الأحداث الدولية، حيث أصبحت شركة الخليج للمخازن (GWC) المزود المفضل للخدمات اللوجستية للفروسية، حيث تقدم الشركة حلولاً شاملة لنقل الخيول من جميع السلالات إلى جانب معداتها عن طريق الشحن الجوي أو البري، كما تؤمن خدمات الحجر والإشراف الصحي والمراقبة، وتأمين التخليص الجمركي والتفريغ على مدرج المطار ورحلات الطيران، بالإضافة إلى الخدمات الاستشارية لمشاريع نقل الخيول، وتأمين ساسة محترفين وأطباء بيطريين كما توفر حلول للشحن الجوي الدولي واستئجار الطائرات، والإشراف على مدرج المطار أثناء تحميل وتفريغ الخيول، كما وقامت ببناء مرابط الخيول في مكان الحدث، وتولت مهمة جمع الوثائق والتأكد من دخول وخروج الخيول.

نفذت الشركة في عام ٢٠١٥ الخدمات اللوجستية ونقل ١٢٨ حصاناً إلى بطولة الشقبة الدولية للفروسية، وتعمل الشركة بشكل وثيق مع إدارة الشؤون البيطرية بوزارة البيئة القطرية لضمان امتثال جميع العمليات لأعلى معايير الأمن البيولوجي في جميع الأوقات. بعد تنفيذ أول هذه الفعاليات بنجاح، قامت GWC بالبناء على كل إنجاز في هذا القطاع لتقدم حلولها إلى ٢٢ من أكبر فعاليات الفروسية في قطر، ونقل أكثر من ٢٠٠٠ حصان من وإلى هذه الفعاليات.



أعلنت مجموعة «ميدكا» MEDICA التابعة لمحفظة «غلف كابيتال» الاستثمارية وإحدى الشركات الرائدة في توزيع معدات ومنتجات التجميل الطبية في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط، أنه تم اختيار مؤسسها والمساهم فيها الياس شبطيني كرئيس لمجلس إدارة الشركة، حيث سيعمل على تقديم المشورة والإرشاد لفريق «ميدكا» القيادي ويدعم خطط التوسع المتواصلة التي تنفذها الشركة في عموم منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا. كما وعينت «ميدكا» أندريه داود في منصب الرئيس التنفيذي الجديد خلفاً لـ الياس شبطيني الذي شغل منصب الرئيس التنفيذي للشركة منذ انطلاقتها الأولى.

وعلق أندريه داود على تعيينه قائلاً: «يشرفني أن أتولى هذا المنصب الجديد لقيادة «ميدكا» نحو مرحلة جديدة من التطور في وقت مشوق لهذا القطاع في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا. أنا أتطلع لتعزيز موقع «ميدكا» القوي في السوق ولتوسعة منتجاتنا وتوفير أفضل تجربة لفريق عملنا. إن جودة وتنوع ومهارات المواهب التي تعمل في الشركة هي من أعظم موجوداتنا وسوياً سنعمل على تعزيز تجربة عملائنا وشركائنا. إنه لشرف عظيم لي أن أعمل مع الياس من أجل تنفيذ خطط نموها».

جدير بالذكر أن أندريه داود يتمتع بخبرة ممتدة لأكثر من عشرين عاماً في الإدارة الاستراتيجية والقيادة التنفيذية كما ولديه خبرة واسعة في قطاعات متعددة، بما في ذلك التجارة الإلكترونية والقطاع المالي فضلاً عن مهارة ممتازة في المجال الرقمي.

الإمارات تطبق ضريبة على أرباح الشركات

وإعفاء الشركات التي تربح أقل من ١٠٠ ألف دولار

تتابع دولة الإمارات سياساتها التقدمية والتي تهدف إلى الشفافية وتعزيز النمو وتطبيق المعايير الدولية.

فسوف تطبق دولة الإمارات أول ضريبة إتحادية على أرباح الشركات مطلع يونيو ٢٠٢٣، وأوضحت أن هذا النظام سيكون ضمن الأنظمة الأكثر تنافسية دولياً، باستثناء الشركات التي تقل أرباحها عن ٣٧٥ ألف درهم وأنشطة استخراج الموارد الطبيعية التي ستبقى خاضعة لضريبة الشركات على مستوى الإمارة، والدخل الفردي.





رامي فياض

CURVE تستمر في التوسع في مشاريعها بالرغم من الظروف الضاغطة

لفت مدير عام شركة «كورف» (CURVE) لتجارة المعدات الميكانيكية رامي فياض في معرض حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» إلى مواجهة القطاع للعديد من التحديات المتمثلة في ندرة المنتجات والمواد الأولية التي تحتاجها الشركات في عملها، فضلاً عن تأخر وصول البضائع نتيجة تعطل سلاسل الإمداد عالمياً بسبب الأزمات المتتالية، بالإضافة إلى الإرتفاعات الجنونية بالأسعار الناتجة عن إرتفاع كلفة الشحن، مشيراً إلى أنه كان أمراً متوقعاً حدوثه. وفي ما يتعلق بالمشاريع الجديدة للشركة نوّه إلى قدرة الشركة على الإستمرار في جذب مشاريع جديدة ومتنوعة كان آخرها تقديم حلول متكاملة في مجال خدمات المياه لمدرستين في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وفي سياق متصل، ركّز فياض على أهمية الصمود في ظل الأوضاع الراهنة، لافتاً إلى مواظبتهم على تقييم أداء الشركة بصورة مستمرة.

التحصّن بالذهب ك ملاذ آمن خلال الحروب

أكد تقرير أعدته وكالة «بلومبرغ»، إن الحرب الروسية على أوكرانيا تسببت في تحليق أسعار النفط والغاز وحتى القمح والمعادن عالياً، الأمر الذي يزيد من مخاوف التضخم وتهديد النمو العالمي. كما أكد التقرير أن ذلك تسبب في إقبال المستثمرين من قبينا إلى سنغافورة وحتى نيويورك على التحصّن بالذهب. وتحول إرتفاع أسعار الذهب بنسبة ١٠٪ منذ بداية العام إلى نعمة بالنسبة إلى تجار السبائك. فالمستثمرون يعتبرون أن تحويل ذهبهم إلى سبائك هو الملاذ المادي الآمن.

تحديد سحب ودائع المواطنين الروس بالدولار

أعلن البنك المركزي الروسي أنه سيمنع المواطنين الروس من شراء الدولار وغيره من العملات باستخدام الروبل لـ ٦ أشهر، كما منع سحب أكثر من ١٠ آلاف دولار من أرصدة المواطنين بالعملة الصعبة. وقد قام البنك المركزي بفرض هذه الإجراءات لمحاولة منع الروبل الروسي من الانخفاض بسبب العقوبات، كما أن البنوك لن تبيع الدولار للمواطنين الروس. وقد أدى شراء الدولار عن طريق بيع الروبل إلى رفع عرضه في السوق مؤدياً بسعره للانخفاض مقابل إرتفاع الدولار.



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

الحرب الروسية الأوكرانية تخلق العالم وتضع أزمة الأمن الغذائي في الواجهة

صادرات أوكرانيا تتوزع على آسيا ٤٩٪ وأوروبا ٣٠٪ وإفريقيا ١٣٪

ما كاد الاقتصاد العالمي يبدأ مسيرة التعافي ونسب التضخم تتجه نحو الانخفاض جراء جائحة «كورونا»، حتى جاءت الحرب الروسية على أوكرانيا لتزرع القلق والخوف في النفوس، وتسبب ارتفاعاً ملحوظاً بأسعار الحبوب والطاقة عالمياً، وبدأت تلوح في الأفق أزمة الأمن الغذائي، ولا سيما في المنطقة العربية التي تستورد ٢٥٪ من صادرات القمح والزيت في العالم. تتوزع الصادرات الأوكرانية على دول العالم المختلفة وتشكل حصة الدول منها: دول آسيا ٤٩٪ وأوروبا ٣٠٪ وإفريقيا ١٣٪. وبناء عليه، عدة أسئلة تطرح حول ماهية التداعيات الاقتصادية من الحرب الروسية الأوكرانية على المنطقة العربية؟ ومدى تأثير ارتفاع أسعار القمح والسكر والزيوت على حياة الفقراء في المنطقة؟ وما هو حجم استيراد هذه المواد من أوكرانيا وروسيا؟ إضافة إلى المزيد من الأسئلة حملتها مجلة «البيان الاقتصادية» إلى عدد من الخبراء الاقتصاديين في العالم العربي وجاءت الأجوبة على الشكل الآتي:

الدكتور رعد التل: ارتفاع أسعار السلع الأولية سيعمق الضغوط المعيشية للمواطن العربي في ظل مداخيل متدنية ومستويات تضخم عالية

الدكتور رعد محمود التل (أستاذ

الاقتصاد الكلي - قسم الاقتصاد - الجامعة الأردنية)، أوضح أن «للحرب الروسية ضد أوكرانيا تداعيات اقتصادية مهمة على الاقتصاد العالمي بصورة عامة، يتضح ذلك من خلال الارتفاعات غير المسبوقة لأسعار الطاقة منذ نحو ١٣ عاماً، بالإضافة إلى ارتفاع أسعار السلع الأولية وأهمها القمح». كل ذلك سيفاقم من نسبة التضخم التي كان العالم قد بدأ بالتعافي منها جراء جائحة «كورونا»، والتي أحدثت الاختلالات في الطلب الكلي والعرض الكلي العالمي جراء انقطاعات سلاسل التوريد والامدادات.



٢٢ مليار دولار صادرات أوكرانيا الزراعية

الضغوط التضخمية هذه ستزيد من أثرها على العالم بأسره وخصوصاً على الدول ذات الاقتصاديات الناشئة، والتي يشكل الغذاء والطاقة النسبة الأكبر من إنفاق أسرها الفقيرة. وبالتالي استمرار الحرب الروسية الأوكرانية وإغلاق الموانئ البحرية والمطارات وتوقف حركة الصادرات، سيكون لها آثاراً اقتصادية كارثية على صعيد النشاط الاقتصادي والإنتاجية في العالم، مع الارتفاع المستمر بمستويات الأسعار، حيث تحتل أوكرانيا المركز السادس عالمياً بين أبرز الدول المصدرة للقمح والذرة، بالإضافة إلى المحاصيل الزراعية الأخرى (يمثل الإنتاج الزراعي ما يقارب ٤٥٪ من إجمالي صادرات أوكرانيا، بما يعادل ٢٣ مليار دولار) كالخضروات والمحاصيل الزيتية (بذور وزيوت دوار الشمس والذرة)، بالإضافة إلى حجم صادراتها المرتفع من اللحوم والدواجن والأسماك والعسل. تتوزع هذه الصادرات على دول العالم المختلفة، فتشكل حصة الدول الأوروبية منها ٣٠٪، ودول آسيا ٤٩٪ وإفريقيا ١٣٪.

وأضاف د. التل: «من المتوقع أن تكون لأسعار الطاقة (النفط والغاز) تأثيرات كبيرة على التضخم العالمي عموماً والمنطقة العربية خصوصاً، بحيث أن الغاز الروسي يشكل نصف واردات الغاز في أوروبا، وهذا ما يظهر بوضوح من خلال الارتفاع الكبير الذي حدث بأسعار الغاز الطبيعي على المستوى العالمي. فخلال هذه الفترة ارتفعت أسعار الغاز الطبيعي في أوروبا ما يقارب ٢٥٪ وهي مستويات قياسية غير مسبوقة، الأمر الذي سيعكس ارتفاعات أخرى كبيرة على أكاليف الإنتاج، وبالتالي على أسعار السلع والبضائع في العالم.

تكمّن المشكلة الأساسية في قدرة الاقتصاد العالمي، وأوروبا تحديداً، على إيجاد بدائل للغاز الروسي في المدى القصير، وإذا وجدت هذه البدائل كالغاز القطري أو الجزائري مثلاً، يبقى سؤال الكلفة الباهظة.

ومع استمرار وتيرة الحرب دون التوصل إلى حل واضح، ثمة سيناريوهات تتحدث عن استمرار ارتفاع أسعار النفط الخام لأسعار تقارب ٢٠٠ دولار للبرميل الواحد وربما أكثر على المدى البعيد، مما يسبب ارتفاعاً في تكاليف الإنتاج وزيادة الضغوطات على النشاط الاقتصادي العالمي وبالذات على مبيعات الشركات العالمية، وبالتالي على المستهلك النهائي».

حجم التبادل التجاري العربي الروسي ٢١ مليار دولار

واعتبر د. التل أن ارتفاع أسعار القمح والسكر والزيوت سترخي بظلالها على المنطقة العربية، فحجم التبادل التجاري بين الدول العربية وروسيا يقدر بحوالي ٢١ مليار دولار، وتبرز سلعتي القمح والحديد المستخدم في تسليح البناء كأبرز سلعتين تستوردهما الدول العربية من روسيا وأوكرانيا أيضاً. بالنسبة لتأثير الزيادة بأسعار النفط على الدول العربية المنتجة للنفط فإن هذه الزيادة ستعكس إيجاباً عليها، فحصة الدول العربية من الصادرات النفطية على مستوى العالم تبلغ ٢٤٪.

ومن ناحية أخرى، فمع زيادة أسعار النفط ستأثر الدول العربية غير المنتجة للنفط بزيادة الضغوطات على موازنتها، من خلال زيادة العجز المتوقع بتلك الموازنات، وبالتالي زيادة الاقتراض الخارجي وزيادة مديونياتها، كما من المتوقع أن تشهد أرصدة احتياطيات النقد الأجنبي إنخفاضات ملموسة. وبالمقابل، ستشهد الدول العربية المصدرة والمنتجة للنفط، ارتفاعاً بمعدلات التضخم، الناتج عن ارتفاع تكاليف الإنتاج عالمياً بسبب ارتفاع أسعار الطاقة. ولأن معظم تلك الدول النفطية تعتمد في تأمين احتياجاتها على السلع والخدمات المستوردة، فيتوقع أن تدفع جزءاً ليس بقليل مما حصلت عليه جراء ارتفاع النفط على تلك السلع التي تم استيرادها، والتي زاد سعرها عالمياً.

بالنسبة للقمح والذي يعتبر المكون الأساسي في الغذاء العربي، سيتعرض لهزة قوية من جراء الحرب الروسية الأوكرانية. فروسيا هي المصدر الأول للقمح في العالم بنسبة تقارب ١٩٪، أما أوكرانيا فتعد خامس مصدر للقمح في العالم بنسبة ٧٪، ذلك يعني أن ربع قمح العالم ينتجه هذين البلدين، وتستورد الدول العربية ما نسبته ٢٥٪ من صادرات القمح في العالم، وتعد مصر أكبر مستورد للقمح بالعالم وهي تستورد ما يقارب ٥٥٪ من حاجتها من القمح من روسيا، وتستورد ١٥٪ من أوكرانيا.

وختم د. التل بالقول: «إن تداعيات هذه الحرب إذا ما استمرت، ستعكس سلباً على مستويات معيشة المواطنين في الدول العربية».



خارطة تظهر الدول في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي ستتأثر بالحرب الروسية - الأوكرانية

المنطقة العربية تستورد ٢٥٪ من صادرات القمح والزيت في العالم

الدكتور لويس حبيقة: النزوح السكاني يشكل تكلفة إنسانية ومادية كبيرة



بدوره أوضح الخبير الاقتصادي الدكتور لويس حبيقة أن الرئيس بوتين فاجأ العالم بالهجوم على أوكرانيا، وسوف يكون له تأثيرات اقتصادية يمكن إيجازها بثلاث نقاط رئيسية:

أولاً: سيكون لارتفاع أسعار الطاقة أي النفط والغاز، تأثيراته الواضحة والكبيرة على التضخم العالمي ومعيشة الفقراء. ولكن ثمة جانب إيجابي من هذا الارتفاع، وهو التشجيع المتزايد لاستعمال الطاقات البديلة مراعاة للتحديات البيئية. أما من ناحية الدول المصدرة للطاقة، سترتفع إيراداتها، لكن ربما قليلاً، لأن الطلب لن يكون كبيراً نتيجة الأوضاع الاقتصادية العالمية.

ثانياً: أسعار القمح مهمة جداً لمعيشة الفقراء، وحجم روسيا وأوكرانيا في تجارة القمح كبير. وإزاء هذا الواقع سوف تعوِّض الدول عن النقص في الإنتاج والصادرات، مع ضرورة التنوع المستقبلي للمصادر.

ثالثاً: تأثيرات النزوح السكاني الهائل سوف تكون مكلفة، وخصوصاً أننا نعرفه جيداً في منطقتنا وما زلنا نعاني من نتائجه. تظهر مشكلة النزوح في البداية على أنها مؤقتة، أي يعود بعدها النازحون إلى دولهم ومنازلهم لكن هذا غير مؤكد، لأنهم قد يخسرون منازلهم وأعمالهم، وبالتالي تصبح العودة أصعب بكثير. وإزاء هذا الواقع، من الضروري الاهتمام بالدول التي تستضيف العائلات النازحة والتعويض عليها، كي تستطيع القيام بواجباتها، لأن النزوح السكاني يشكل تكلفة إنسانية ومادية كبيرة.

واعتبر د. حبيقة أخيراً، أنه من الطبيعي أن نكون قلقين تجاه واقع دول قوية تحتل دول صغيرة أو ضعيفة، وهذا تصرف خطير يمكن أن يمارس في كل القارات. لذا الحلول الدولية مطلوبة لمنع التكرار، ولمنع أزمات أمنية وإنسانية تصيب العالم بأسره.

الدكتور زياد الشخانة: حل سد الحاجة الزراعية في الدول العربية تكون سبباً لاستكمال المشروعات الزراعية الحديثة



أما الدكتور زياد الشخانة (كاتب صحفي ودكتور الإعلام في جامعة البترا الأردنية)، اعتبر أن أكثر من يقيس التأثيرات الاقتصادية للحرب الروسية بشكل دقيق هو صندوق النقد الدولي، الذي أكد بأن الحرب على أوكرانيا تسبب ارتفاعاً في أسعار الطاقة والحبوب عالمياً، وأن العواقب الاقتصادية للحرب والعقوبات المرتبطة بها سيكون لها تأثيرات خطيرة على الاقتصاد العالمي بسبب الإرتباك في أسواق النفط والغاز والمواد الغذائية، مما يسهم في زيادة التضخم الذي تعاني منه بالأصل دول العالم، بسبب جائحة «كورونا».

كما أن الحرب ستؤدي إلى إتساع شريحة الفقر في مجتمعات دول العالم الثالث، وخصوصاً أن الأسر في هذه الدول ستعاني كثيراً من ارتفاع الغذاء والوقود.

وأضاف د. الشخانة أن التوقعات حول تأثير ارتفاع أسعار الطاقة في المنطقة العربية يختلف من دولة عربية إلى أخرى. من الطبيعي أن تستفيد الدول العربية المصدرة للنفط والغاز من ارتفاع الأسعار، لأن حصتها من الصادرات النفطية على مستوى العالم تبلغ ٢٤٪، في حين ستعاني الدول العربية الأخرى التي تستورد النفط، لأن ارتفاع الأسعار سيؤثر على موازنتها المالية. كما أن التأثيرات ستطال سلعة الحديد التي تستوردها بعض الدول العربية من روسيا، حيث سيرتفع ثمنها وسيطال الارتفاع أسعار العقارات والإنشاءات. وستتأثر بعض الدول وخصوصاً العربية منها من النقص في سلعة القمح، لأنها تعتمد على استيراده من أوكرانيا كما ستتأثر الدول العربية ومنها الأردن ومصر بسبب التوقف المتوقع لصادراتها من الفاكهة إلى روسيا.

واعتبر د. الشخانة أخيراً أن الدول العربية لن تعاني من مشكلة النزوح السكاني، وذلك بسبب بُعد جغرافيا الصراع عن الوطن العربي، وانحصار النزوح نحو بعض دول أوروبا الشرقية والغربية. كما أن ارتفاع أسعار بعض السلع ونقصانها، سيؤديان من الشعور بأهمية الأمن الغذائي لدى بعض الدول العربية، التي ستسعى إلى زيادة الإنتاج الزراعي لسد الحاجة المحلية، وهذا يأتي استكمالاً للمشروعات الزراعية الحديثة التي بدأت في بعض الدول العربية بعد جائحة «كورونا»، ونقصان بعض السلع بسبب الحظر وتوقف الاستيراد.

الدكتور فاضل البدراني: توقعت الدراسات الاقتصادية أن الاقتصاد العالمي سوف يمر بمخاطر جمة خلال عامي ٢٠٢٢ و٢٠٢٣ نتيجة هذه الحرب

الدكتور فاضل البدراني (أستاذ الإعلام السياسي في الجامعة العراقية)، لفت بدوره إلى أن تأثير الحرب الروسية على أوكرانيا قد يكون مباشراً، نظراً للعولمة وتداخل منظومة الدول المتكاملة فيما بينها، نتيجة الشراكات الاقتصادية والسياسية وحتى الإعلامية، وأي خلل يصيب طرفاً من هذه المنظومة يصيب الطرف الآخر. وبالتالي إن التأثير الاقتصادي على الدول العربية سوف يطال أمنها الغذائي.

وأكد د. البدراني أنه ثمة تأثير سياسي حول قضية الغاز، لأن أوروبا وأميركا تضغطان على بعض الدول العربية مثل قطر والجزائر ومصر لتزويد الدول الغربية بالغاز الروسي، ولكن الدول العربية لم تعط جوابها لغاية اليوم متخذة موقف الحياد، لأنه ثمة موازين قوى، ومن غير المعلوم لغاية اليوم نتيجة الحرب.

وفي المقابل لفت إلى أن العالم بأسره سوف يتأثر من هذه الحرب، على الرغم من أن بعض الدول لا تستورد من أوكرانيا وروسيا، وذلك نتيجة الضغط العالمي على المواد المذكورة وارتفاع أسعارها عالمياً.

وختم بالقول إن التحديات كبيرة جداً، ومعظم الدراسات الاقتصادية توقعت أن الاقتصاد العالمي سوف يمر بمخاطر جمة خلال عامي ٢٠٢٢ و٢٠٢٣ نتيجة هذه الحرب، ولا سيما دخول أوروبا وأميركا فيها بطريقة غير مباشرة.



مخاوف من تداعيات الأزمة الروسية - الأوكرانية وسام فتوح: علينا تعزيز الأمن الغذائي ذاتياً

كشف الأمين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح في بيان، أنه «مع اندلاع الحرب الروسية - الأوكرانية، وفرض عقوبات متزايدة وشديدة من قبل الدول الغربية على روسيا، واحتمال توقف صادرات هاتين الدولتين إلى الخارج، ومنها صادرات الحبوب، تتزايد المخاوف من تداعيات تلك الأزمة على الأمن الغذائي في الدول العربية تحديداً بسبب اعتماد عدد كبير منها، وبشكل كبير جداً، على واردات الحبوب من كل من أوكرانيا وروسيا».

وأضاف: «بحسب دراسة أعدها اتحاد المصارف العربية، فإن الدول العربية قد استوردت نحو ١٣,١٦٥ ألف طن من القمح من روسيا (بتكلفة ٢,٨٤٧ مليون دولار) ونحو ٧,٥٩٨ ألف طن من أوكرانيا (بتكلفة ١,٥٢٧ مليون دولار).

وتابع: «أن الدول العربية قد استوردت نحو ١٣٠ ألف طن من الذرة من روسيا (بتكلفة نحو ٢٤ مليون دولار) ونحو ٥,٧٤٠ ألف طن من أوكرانيا (بتكلفة ٩٩١ مليون دولار) عام ٢٠٢٠.

وختم فتوح: «هذه الأزمة تظهر حاجة الدول العربية إلى السعي إلى تعزيز الأمن الغذائي ذاتياً، عبر الإستثمار في مشاريع زراعية عربية مشتركة، وذلك في ظل وجود فوائد مالية ضخمة وأراض شاسعة قابلة للزراعة على امتداد الوطن العربي».



الكرملين: لدينا الخطط والإمكانات الكبيرة في تجاوز الأزمات الاقتصادية



قال الكرملين، إن الإقتصاد الروسي يتعرض لضربة خطيرة، لكنه قادر على التماسك، و«لدينا الخطط والإمكانات الكبيرة»، وأضاف أن روسيا لديها الخبرة في تجاوز الأزمات الاقتصادية واتخاذ الإجراءات اللازمة لإبطاء وتيرة ارتفاع البطالة.

وتواصل العقوبات الاقتصادية الموجهة التي تهدف إلى معاقبة روسيا على غزو أوكرانيا، آخرها جاء من واشنطن، حيث أغلقت أميركا مجالها الجوي بالكامل أمام الطيران الروسي.

وتحاول روسيا جاهدة اتخاذ عدة إجراءات لحماية اقتصادها من آثار العقوبات الغربية، وأوقفت التداولات أكثر من مرة في السوق المالية منذ الغزو، إلا أن هذا الأمر لم يفلح باعتراف محافظة البنك المركزي الروسي نفسها، التي قالت إن العقوبات المفروضة على البنك المركزي تعني أنها لا تستطيع التدخل لمنع تدهور الروبل.

ويقدر معهد التمويل الدولي أن حوالى ٤٠٪ إلى ٥٠٪ من احتياطات روسيا التي قدرت رسمياً بنحو ٦٤٠ مليار دولار منتصف فبراير الماضي باتت تحت العقوبات أي بعيدة المنال.

وأكدت محافظة البنك المركزي الروسي أنه تم ضخ مليار دولار لتهدئة الروبل حتى الآن.

طريق إفلاس سريع للشركات المغادرة روسيا

صرّح النائب الأول لرئيس الوزراء الروسي، أندريه بيلوسوف، أن الشركات الأجنبية التي ترغب في مغادرة روسيا ستلتقي إجراءات حماية سريعة من الإفلاس أو يمكنها تسليم حصصها إلى مديريين محليين حتى عودتها إلى روسيا.

ودفعت العقوبات الغربية المفروضة على روسيا عقاباً على غزوها لأوكرانيا، عشرات الشركات العالمية إلى وقف عملياتها في البلاد، وقالت بعض الشركات، بما في ذلك شركتنا الطاقة الكبرى «بي بي» و«شل»، إنها ستخرج من البلاد بالكامل.

وأشارت الحكومة في بيان على Telegram إن خطة الإفلاس سريعة المسار «ستدعم التوظيف والرفاهية الاجتماعية للمواطنين حتى يتمكن رواد الأعمال الصادقون من ضمان الأداء الفعال للأعمال».

وأضاف بيلوسوف أن الشركات الأجنبية يمكنها أيضاً ببساطة البقاء في روسيا.



Citi قد يتكبّد ١,٥ مليار دولار جزاء انسحابه من روسيا



يواجه «سيتي غروب» Citigroup ضربة لأرباح أعماله في روسيا تقدّر بنحو ١,٥ مليار دولار مع إعلان انسحابه من البلاد، وفقاً لمحللين لدى شركة WELLS FARGO.

لدى «سيتي غروب» نحو ٣٠٠٠ موظف في روسيا، وقد صرّح الشهر الماضي أن لديه نحو ٩,٨ مليار دولار من القروض والأصول وإنكشافات أخرى مرتبطة بروسيا والشركات المحلية ونظرائها، وكذلك في بنك روسيا حتى نهاية ٢٠٢١.

حدّر المدير المالي مارك ماسون من أنه في حال إنطباق سيناريو الضغط الشديد قد يخسر البنك نحو ٤,٩ مليار دولار، أو نحو نصف إجمالي إنكشافه.



A MATTER OF FORMULA

Of course, **Formula 1®** is about speed. But what is speed, if not mathematics? In fact, these epic races are a constant demonstration of the first formula someone ever learns: speed is distance over time. Think for a minute about how long it takes for a driver to reach an average 160 mph, on these hellacious tracks. How many years does it take to perfect the art of moving in circles, to tame the geometry of the kerbs, to master the exact equation of risk that some mistake for "luck"? It's mathematics, surely. Yet, however precise, comforting, or refined, it still won't add up. **Because mathematics, like speed, can never fully convey the complex beauty of the formula.**

#Perpetual



OYSTER PERPETUAL COSMOGRAPH DAYTONA
IN 18 CT WHITE GOLD



Official Timepiece
of Formula 1®

THE F1 LOGO, FORMULA 1, F1, GRAND PRIX AND RELATED MARKS ARE TRADE MARKS OF FORMULA ONE LICENSING BV, A FORMULA 1 COMPANY. ALL RIGHTS RESERVED.



بحثاً عن ملاذ آمن.. الروس يستلون العملات الرقمية



قال مسؤولون تنفيذيون ومصادر مالية، ان شركات العملات الرقمية تستقبل سبلاً من الطلبات لتسييل عملات مشفرة بمليارات الدولارات، في إطار بحث الروس عن ملاذ آمن لثرواتهم. وأضاف المصادرون، ان بعض العملاء يستخدمون العملات الرقمية في الاستثمار بالعقارات بينما يريد آخرون استخدامها في تحويل ثرواتهم الافتراضية الى عملة صعبة وإخفائها. وقال مسؤول تنفيذي، ان إحدى الشركات العاملة في مجال العملات الرقمية تلقت العديد من الاستفسارات في الأيام العشرة الماضية من وسطاء سويسريين، لتسييل مبالغ بعملة البيتكوين تعادل مليارات الدولارات، لان عملاءهم يخشون ان تجمد سويسرا أرصدتهم، مضيفاً، ان كل طلب من هذه الطلبات لم يكن يقل عن ملياري دولار.

وقالت أمانة الشؤون الاقتصادية بالبلاد في بيان بالبريد الالكتروني، ان أرصدة العملات الرقمية تخضع للعقوبات والاجراءات التي فرضتها سويسرا على الأصول العادية الروسية والأفراد الروس، وانه اذا كان شخص خاضعاً للعقوبات، فإن أرصدة من العملات الرقمية ستجمد في سويسرا أيضاً.

أهو سبيل للتحايل على العقوبات؟

وتقول بورصات كبرى مثل «كوينبيس غلوبال» و«بينانس»، انها تأخذ خطوات لضمان عدم استخدام العملات المشفرة كوسيلة للتحايل على العقوبات، وانها تتعاون مع سلطات إنفاذ القانون في هذا الصدد. ورغم ذلك، وانطلاقاً من أن العملات الرقمية تتيح لمستخدميها درجة عالية من إخفاء الهوية، فقد دعت دول أوروبية مثل ألمانيا واستونيا الى تشديد الرقابة لسد أي ثغرات قد تتيح التهرب من العقوبات.

دعوى قضائية روسية تطالب بمصادرة أصول الشركات الأميركية

استلمت McDonald's وYum! Brands وIBM وغيرها من الشركات تحذيرات من المدعين العامين الروس تهديد بتوقيف قيادات الشركات او التعرض لمصادرة الأصول لانتقادها الحكومة او الانسحاب من البلاد، بحسب ما ذكر تقرير لصحيفة وول ستريت جورنال. نقلت الصحيفة عن مصادر مطلعة على الموضوع قولهم ان المدعين العامين قاموا بالاتصال هاتفياً او زاروا مجموعة كبيرة من الشركات لتسليم إنذاراتهم، بما فيها شركات تكنولوجيا وأغذية ومصارف وملابس.



قالت المصادر للصحيفة ان التهديدات تتراوح ما بين الدعاوى القضائية والمصادرة المحتملة للأصول الخاصة بالعلامات التجارية والأصول الأخرى، وقد أجبرت شركة مستهدفة واحدة على أقل تقدير على

الحد من القيام باتصالات خارج روسيا مع بقية فروع الشركة، ويحاول آخرون نقل المديرين التنفيذيين لخارج البلاد. وتعتبر شركات «يم» و«ماكدونالدز» و«أبل» من بين الشركات العملاقة التي أوقفت مؤقتاً عمليات التشغيل أو المبيعات في روسيا.

«فولكس فاغن»: الحرب في أوكرانيا قد تضر بالإقتصاد أكثر من «كورونا»



قال الرئيس التنفيذي لشركة فولكس فاغن VW الألمانية العملاقة لصناعة السيارات، هيربرت ديبس ان الحرب طويلة المدى في أوكرانيا تسبب خطر التعرض لتأثير اقتصادي «أسوأ بكثير» مما سببه وباء «كورونا»، حسبما نقلت صحيفة فاينانشيال تايمز عن مقابلة مع ديبس.

وقال ديبس في المقابلة ان تعطل سلاسل التوريد «يمكن ان يؤدي الى زيادات مهولة في الاسعار وندرة في الطاقة وارتفاع التضخم».

وذكر انه سوف يتعين «على الأرجح» قطع العلاقات التجارية الألمانية مع روسيا «اذا لم يتوقف هذا الصراع»، وان هذا يحتمل ان يؤثر على أوروبا وألمانيا «بشكل كبير».

وقال انه يؤيد فرض «أقصى العقوبات»، ولكن مع جعل القادة بعد ذلك «يعودون الى المفاوضات والحوار لأننا لا نريد حرباً لا تنتهي أبداً في أوكرانيا».

«يونيون باي» الصيني ملاذ روسيا خلال الأزمة

بعد غزو أوكرانيا وتعليق «فيزا» و«ماستر كارد» عملياتهما، قال «سبيربنك» وهو أكبر بنك في روسيا، أنه يبحث إمكانية إصدار بطاقات باستخدام نظام المدفوعات الروسي «مير» و«يونيون باي» الصيني. وستسمح هذه الخطوة للروس بإجراء بعض المدفوعات في الخارج إذ يعمل يونيون باي في ١٨٠ دولة ومنطقة.

وكانت «فيزا» و«ماستر كارد» قد انضمت الى قائمة الشركات الدولية التي أوقفت أنشطتها في روسيا، وأضافت أن البطاقات الصادرة خارج روسيا لن تعمل في أجهزة الصراف الآلي. وقد نصح البنك المركزي الروسي لمواطنيه باستخدام النقدية في الخارج.



world elite



by invitation only

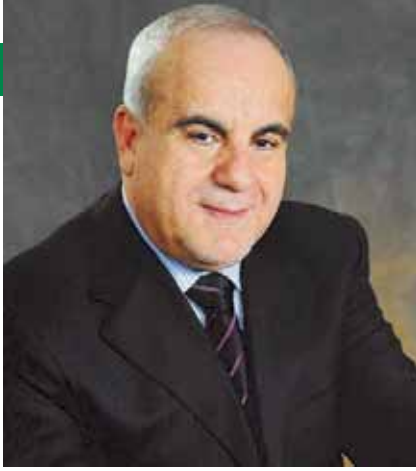
e-gulfbank.com

 **بنك الخليج**
GULF BANK

العقوبات تحاصر الاقتصاد العالمي

بقلم: غازي أبو نحل

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



الأشهر الثلاثة الأولى من هذا العام. ووحده الإنفاق الدفاعي الألماني، رداً على العملية العسكرية الروسية، قد يعوض التراجع الاقتصادي للبلاد. حيث قال المستشار أولاف شولتس إن الحكومة ستلتزم بمبلغ ١٠٠ مليار يورو لصندوق خاص لقواتها المسلحة، وستزيد الإنفاق الدفاعي فوق ٢٪ من الناتج المحلي الإجمالي.

وقال هولجر شميدنج كبير الاقتصاديين في بنك بيرنبرج: «قد يؤدي ارتفاع الأسعار وتأثير الثقة السلبي إلى انخفاض نمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي في منطقة اليورو من ٤,٣٪ إلى ٣,٧٪ لعام ٢٠٢٢»

لقد أدى التعافي العالمي القوي وغير المتوقع من الركود الناجم عن جائحة فيروس «كورونا» إلى تدافع الشركات للمعثور على ما يكفي من المواد الخام والمكونات لإنتاج السلع، تلبية لطلب العملاء المتزايد. وتسبب الاكتظاظ في المصانع والموانئ وأرصعة الشحن بحدوث نقص وتأخير في العمليات وارتفاع في الأسعار. كما يمكن أن تؤدي الاضطرابات في الصناعات الروسية والأوكرانية إلى تأخير أي عودة إلى الظروف الطبيعية. فالدولتان معاً تنتجان، على سبيل المثال، ٧٠٪ من احتياجات العالم لغاز «نيون» الصناعي المستخدم في صناعة أشباه الموصلات. وهو أمر مقلق على وجه الخصوص لأن العالم وشركات صناعة السيارات تحديداً يعانون بالفعل نقصاً في رقائق الكمبيوتر. وعندما ضمت روسيا شبه جزيرة القرم من أوكرانيا قبل ثماني سنوات، ارتفعت أسعار النيون بنسبة ٦٠٪، على الرغم من تخزين صانعي الرقائق للمادة وبحثهم عن بدائل للإمدادات الروسية.

وتزود كل من روسيا وأوكرانيا العالم معاً بـ ٣٪ من التيتانيوم المستخدم في تصنيع طائرات الركاب، و ٣٠٪ من البلاستيك المستخدم في السيارات والهواتف المحمولة وحشوات الأسنان، وتعتبر روسيا أيضاً منتجاً رئيسياً للنيكل المستخدم بكثافة في إنتاج بطاريات السيارات الكهربائية والصلب. لذلك يعتبر خبراء في القطاع أنه إذا استمرت الأزمة العسكرية والجيوسياسية الحالية لفترة أطول، قد يكون من المستحيل على سلاسل التوريد اللحاق بالركب.

رئيس البنك الدولي ديفيد مالباس لحّص الواقع الاقتصادي للحرب الروسية- الأوكرانية بالقول «إن العقوبات التي يفرضها الغرب على روسيا سيكون لها تأثير على الاقتصاد العالمي أكبر من حرب أوكرانيا».

روسيا، وذلك عبر فرض عقوبات شديدة ومتسعة وغير مسبقة على اقتصادها الرئيسي. فطردوا البنوك الروسية الكبرى من نظام الدفع الدولي «سويتس»، وحدّوا صادرات التكنولوجيا الفائقة إلى روسيا، وقيّدوا بإحكام استخدام موسكو لاحتياطها من العملات الأجنبية. ويبدو أن الانتقام الدولي السريع والموحد هذا قد فاجأ الكرملين، وسرعان ما بانّت الأضرار التي خلفتها تلك العقوبات. فانخفض الروبل الروسي إلى مستوى قبلي، واصطف عملاء البنوك عند أجهزة الصراف الآلي في محاولة لسحب أموالهم من النظام المصرفي المحاصر بسبب انقطاعهم عن «جوجل باي» و«أبل باي»، كما علق الروس في أكشاك بيع التذاكر داخل محطات القطارات ومترو الأنفاق. ويتوقع معهد التمويل الدولي أن يعاني الاقتصاد الروسي انكماشاً مزدوج الرقم هذا العام، أسوأ حتى من الانخفاض بنسبة ٧,٨٪ الذي طاله في عام ٢٠٠٩، عام الركود العظيم.

والأمر ليس أفضل حالاً بالنسبة إلى الاقتصاد الأوكراني، حيث توقع صندوق النقد الدولي في تقريره الأخير أن الاقتصاد الأوكراني قد ينكمش بنسبة تصل إلى ٣٥٪ في المئة إذا استمر النزاع، وبحسب تقديرات صندوق النقد الدولي، سينكمش الناتج المحلي الإجمالي الأوكراني «كحد أدنى بحوالي ١٠٪ في المئة العام الحالي مع فرضية حل سريع للصراع وبفضل المساعدة الدولية» وأشار الصندوق إلى «أن حالة عدم اليقين التي تحيط بهذه التوقعات هائلة». وإذا طال امد الصراع، بناء على تجربة حروب سابقة، قد ينخفض الناتج المحلي الأوكراني بنسبة تراوح بين ٢٥ و ٣٥٪ في المئة، وهي نسبة أعلى بكثير من الانكماش الذي بلغ ١٠٪ المسجل العام ٢٠١٥ في إطار حرب القرم.

وفي ظل اعتمادها على واردات الطاقة الروسية، فإن اقتصاد أوروبا معرض للخطر بشكل خاص. فقد ارتفعت أسعار الغاز الطبيعي بنسبة ٢٠٪ بعد بدء الحرب، ناهيك عن الزيادات السابقة التي تضاعفت ست مرات عما كانت عليه مطلع العام الماضي. وستؤدي صدمة أسعار الغاز إلى زيادة التضخم في الحاجات الرئيسية وفي فواتير الخدمات العامة، والنتيجة أموال أقل بحوزة الأسر لإنفاقها، وآمال متضائلة في زيادة الإنفاق الاستهلاكي خصوصاً بعد تخفيف قيود كوفيد.

وتُسهم أسعار الغاز المرتفعة فيما يسميه الاقتصاديون «تدمير الطلب» بين المؤسسات الصناعية، مثل صانعي الأسمدة، الذين يستخدمون كميات كبيرة من الغاز مقابل إنتاج قليل ومبالغ أكبر يدفعها المزارعون. وسيواجه الاقتصاد الألماني، الذي تراجع بنسبة ٠,٧٪ خلال الربع الرابع من العام الماضي، ركوداً «تقنياً» إذا انكمش مرة أخرى في

حدّ تقرير أصدره صندوق النقد الدولي من أن الصراع الدائر في أوكرانيا سيعرّض الأمن الغذائي العالمي للخطر، فيما صرّحت كريستالينا جورجييفا، المدير العامة للصندوق، «أن الحرب في أوكرانيا تعني الجوع في إفريقيا»، وأوكرانيا هي «سلة الخبز لأوروبا». بينما تعدّ روسيا من أكبر الدول المصدرة للقمح، وهما تستحوذان معاً على ثلث التجارة العالمية لهذه الحبوب، وأشار برنامج الأغذية العالمي إلى أن عدداً من الدول العربية التي تعتمد بشكل كبير على واردات الحبوب من روسيا وأوكرانيا ستتأثر بصورة فورية من هذا الصراع.

إضافة إلى الأمن الغذائي المهدّد، فإن العملية العسكرية لروسيا في أوكرانيا، وما رافقها من رد فعل مالي عنيف أطلقه الغرب لن يؤدي فقط إلى كارثة اقتصادية على موسكو وأوكرانيا، ولكن تداعياتها تهدد أيضاً الاقتصاد العالمي ككل، وتهز الأسواق المالية، وتجعل الحياة أكثر خطورة على الجميع، من العمال المهاجرين إلى المستهلكين الأوروبيين والأمريكيين مروراً بالعائلات الجائعة.

حتى قبل دخول قوات الرئيس الروسي فلاديمير بوتين أوكرانيا، كان الاقتصاد العالمي يئن تحت ضغوط مجموعة من الأعباء، من بينها ارتفاع التضخم، وسلاسل التوريد المتشابكة، وهبوط أسعار الأسهم. وضاعفت الأزمة الراهنة كل ذلك وعقدت الحلول المحتملة. وقال كلاي لوري، نائب الرئيس التنفيذي في معهد التمويل الدولي: «نحن في الواقع في منطقة مجهولة، ونعلم أن هناك عواقب لا يمكن التنبؤ بها».

في الوقت الحالي على الأقل، لا يبدو الضرر الذي سيلحق بالاقتصاد العالمي عموماً كبير نسبياً، وذلك فقط لأن روسيا وأوكرانيا ليستا قوتين اقتصاديتين بمستوى الخمسة الكبار عالمياً. فهما يمثلان معاً أقل من ٢٪ من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، يأتي معظمه من أهميتهما كمصدرين للطاقة والمعادن النفيسة والقمح وبعض السلع الأخرى. وجلّ الاقتصادات الكبرى لديها انكشاف تجاري محدود على روسيا، وبالنسبة للولايات المتحدة، يمثل ذلك فقط ٠,٥٪ من إجمالي التجارة، و ٢,٤٪ بالنسبة للصين.

لكن مع ذلك، تظل روسيا مورداً مهماً للغاية للنفط والغاز الطبيعي والمعادن، ومن المؤكد أن ارتفاع أسعار هذه السلع سيلحق أضراراً اقتصادية في جميع أنحاء العالم. إذ تعتمد أوروبا على روسيا فيما يقرب من ٤٠٪ من غازها الطبيعي، و ٢٥٪ من نفطها. وبالنسبة للمقارة العجوز، زادت الأزمة الروسية الأوكرانية بشكل كبير من احتمالية حدوث تضخم جامح أو انتكاسة اقتصادية أخرى أو كليهما. وبسبب غضبها من عملية بوتين العسكرية، استهدفت الولايات المتحدة ودول غربية أخرى

50
عاماً

الوطنية
شركة التأمين الوطنية



أمن عائلتك معنا.

Schüco presenting the 85th edition of Zak World of Façades in UAE



In its 85th edition, Zak World of Façades, an international conference series on façade design & engineering, took place in Dubai in the Hilton Al Habtoor City Hotel. It was not surprising that hundreds of guests took part in the conference especially that post-Covid normality has been back in the Emirates for a long time.

Schüco Middle East, the leading suppliers of high-quality window, door and façade systems made from aluminium, PVC-U and steel, was the presenting partner of the conference. The opening speech was given by Mr. Ammar H. Alul, Managing Director of SME, on Internet of Facades (IoF).

A total of 18 speakers gave valuable input, brought new ideas and provided inspiration, and this year's stage offered a special eye-catcher.

In terms of design and presentation, it was reminiscent of the catwalk of a fashion show – a very successful layout for ZAK 2022. Topics such as digitization and new products were very popular with the speakers this year and the 85th edition globally and the 7th edition in UAE showcased sustainable innovations and challenges in the construction industry pertaining to the building envelope and also displayed latest technological solutions.

It is worth mentioning that Zak World of Façades is the World's premier conference on façades design & engineering and has attracted over 27,000+ delegates & 1,989.00 speakers across its 85 completed editions in over 30 countries around the globe.

It is worth mentioning that Schüco recently introduced Schüco Grid2Shell, which is an advanced high-strength aluminium system that allows free-form structures, parametric and geodesic building envelopes to be realized. The single-layer system offers unprecedented design freedom with the possibility of countless infill materials to be applied for striking skin designs. Schüco Grid2Shell gains its strength by taking advantage of the three-dimensional geometry of its applications, resulting in self-supporting structures that are able to facilitate wide open spans. The versatile system comprises of star-nodes that are mechanically bolted to tubular mullions that come in different standard depths, depending on the form and size of the structure. Schüco G2S guarantees easy plug & play installation, without the need of complex welded joints and heavy lifting equipment, and it is completely modelled, designed and engineered in detailed 3D software, enabling architects to design iconic all-glass buildings of visual continuity with vertical facades morphing seamlessly into skylights.



EXPO 2020 Dubai – all the world together with Schüco



**From 1 October 2021 until 31 March 2022,
the world is coming together at EXPO 2020
Dubai – for a once-in-a-lifetime experience!**

The Netherlands is right next to Singapore, Peru
is a few metres away from Russia and Australia
is a mere stone's throw from Denmark.

"Connecting Minds, Creating the Future" –
many pavilions have one thing in common
... the Schüco Touch!

Contact: infoME@schueco.com



SCHÜCO

تحت شعار «إطلاق العنان للإتصال» إنعقد مؤتمر الجوال العالمي ٢٠٢٢ حضورياً وبمشاركة فانت التوقعات



من اليسار: رندا ساوي، فدا كبي، زينة الشيخ



من اليمين: تابان تريباتي، م. أحمد النعمة، د. حمد النعيمي وبسام الإبراهيم



من اليمين: ريان التركي، انطوان أبي خليل
ومحمد عبد العال



من اليمين: محمد ابا الخيل، احمد العنيزي،
الوزير خالد الجاسر وعبد الرحمن العجيل

جرت فعاليات المؤتمر العالمي للجوال ٢٠٢٢، والذي تنظمه GSMA حضورياً في برشلونة بعد انقطاع دام سنتين بسبب جائحة «كوفيد-١٩». ويعتبر هذا الحدث المعروف بـ "MWC" أحد أهم الأحداث وأضخمها في صناعة الإتصالات المتنقلة في العالم. وانهضت هذه الدورة تحت شعار: «إطلاق العنان للإتصال» (CONNECTIVITY UNLEASHED)، كما ركزت على محاور ستة أساسية وهي: الجيل الخامس والشبكة السحابية والذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا المالية وإنترنت الأشياء والتقنيات الناشئة.

وقال مانتس غرانريد، المدير العام لـ GSMA في كلمته الافتتاحية: «توفر هذه النسخة من MWC فرصة لعرض كيف يغير النظام الإيكولوجي الرقمي حياة الناس ويدعم التعافي العالمي من خلال قوة تكنولوجيا الهاتف المحمول».

وقد شارك في الدورة الحالية أكثر من ١٥٠٠ عارض وتحديث أكثر من ألف شخصية وزاره عدد كبير من المستثمرين والمبتكرين.

في ما يأتي لقاءات أجرتها مجلة «البيان الاقتصادية» مع أبرز الشخصيات المشاركة من العالم والمنطقة العربية.



من اليسار: ريان تركي وباسم السلوم



لوسي عزيز



Shunli Wang



SHERRY ZAMEER, EMMANUEL UNGURAIN & KAPIL JAIN



صورة جماعية لأركان شركة NOKIA



تعاون G42 وتحالف



من اليمين: ساهر أبو دكر وروланд الهاشم



شركة العرض المتقن
Perfect Presentation

نبني التاريخ بصناعة المستقبل

 @2PCompanySA

 2P Perfect Presentation

www.2p.com.sa

مشاركة ناجحة لمجموعة Ooredoo في المؤتمر العالمي للجوال ٢٠٢٢ رائدة الاتصالات تبرم شراكات واعدة وتشارك قطاع الاتصالات العالمي أحدث مستجداتها



الناثية التي لا تتوفر فيها عادة شبكات اتصالات تقليدية ثابتة أو جوالية. وكشفت الشركة خلال المؤتمر عن تعاونها مع Toyota و KDDI لتزويد السيارات المتصلة في قطر بتقنيات الاتصالات الحديثة. ووقعت Ooredoo و Google Cloud مذكرة تفاهم بشأن شراكة تقنية استراتيجية من شأنها تعزيز خدمات Ooredoo الرقمية. وبموجب مذكرة التفاهم، ستسهم Google Cloud بدور مهم لتعزيز خدمات الأفراد والشركات التي تقدمها Ooredoo في أسواقها العالمية. وأطلعت الشركة الحاضرين في المؤتمر على الآفاق والفرص المتاحة ضمن مجال الرياضات والألعاب الإلكترونية، وعلى أحدث مستجدات مشروعها الجديد المتميز في هذا المجال، وشاركت أحدث المعلومات حول «Ooredoo نيشن-أرض اللاعبين»- علامة Ooredoo التجارية الخاصة بالرياضات والألعاب الإلكترونية. ومن بين تلك المستجدات إطلاق خيارات إضافية مخصصة للألعاب مع الباقات آجلة الدفع، وإطلاق القناة رقم ٠ على Ooredoo tv، وهي قناة مخصصة لنقل فعاليات وبطولات الرياضات والألعاب الإلكترونية، وإطلاق بطولات Ooredoo Arena للألعاب الإلكترونية، والتعاون مع Dell Technologies لتعزيز الإسهامات في مجال الرياضات الإلكترونية في قطر والمنطقة. وإضافة لما سبق، أعلنت Ooredoo خلال المؤتمر عن اختيارها لشركة إس إيه بي شريكاً لتمكين التحول الرقمي الكامل لأعمالها وتوحيد جميع حلولها لتخطيط

أعلنت مجموعة Ooredoo، الرائدة عالمياً في توفير خدمات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ورائدة شبكة 5G، أنها ستواصل تعزيز تجربة عملائها بفضل الشراكات والاتفاقيات الجديدة التي أبرمتها مع كبريات شركات الاتصالات العالمية خلال المؤتمر العالمي للجوال ٢٠٢٢، الذي اختتمت فعالياته في مدينة برشلونة الإسبانية.

وتمحورت الموضوعات الرئيسية لمؤتمر هذا العام حول تقنيات اتصال الجيل الخامس (5G Connect) والذكاء الاصطناعي المتقدم والتقنيات السحابية (Cloud Net)، والتقنيات المالية، وإنترنت الأشياء وآفاق التكنولوجيا. والتقت Ooredoo بالعديد من شركائها المعروفين، بالإضافة إلى شركاء جدد ومحتملين لاستكشاف فرص وآفاق التعاون المتاحة فيما يتعلق بتلك الموضوعات.

ومن بين المستجدات المهمة التي أعلنت عنها Ooredoo كان اختيارها مزوداً عالمياً رسمياً لخدمات الربط الدولي لبطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢، من قبل FIFA واللجنة العليا للمشايخ والإرث، بحيث توفر Ooredoo شبكة عالمية تربط الدوحة بنقاط تواجد مختلفة في أوروبا- لندن وفرانكفورت- وسنغافورة في آسيا.

كما أعلنت Ooredoo خلال المؤتمر عن إبرام شراكة مع عملاقي التكنولوجيا Nokia و Ericsson لإطلاق شبكة اتصالات LTE مخصصة لدعم المؤسسات والشركات العاملة في قطاع النفط والغاز. وستوفر الشبكة الجديدة خدمات مكالمات صوتية وبيانات عالية التوفر لدعم عمليات تلك الشركات في المناطق



والمنتجات التي توفرها للعملاء. ونحن سعداء بتحقيق أهداف مشاركتنا في المؤتمر. ونتوجه بالشكر لمنظمي المؤتمر العالمي للجوال على إقامة هذا الحدث الهام ونتطلع إلى حصد ثمار مشاركتنا الناجحة خلال المستقبل القريب.

وعقدت Ooredoo خلال المؤتمر لقاءات مع Ericsson و Nokia و HUAWEI دارت حول عملية الاندماج التي تمت مؤخراً بين شركتي إندوسات Ooredoo و CK Hutchison، لتأسيس شركة Indosat Ooredoo Hutchison التي تعد ثاني أكبر شركة اتصالات في إندونيسيا. وبحث الأطراف المجتمعة دورها الهام في المساهمة بمشروع دمج الشبكة للشركة الجديدة.

وتضمنت الاجتماعات الأخرى رفيعه المستوى مناقشات مع Cisco و Oracle و Meta و ZTE و Samsung و Amazon Web Services و Tofane و iBasis و Microsoft.

وكان **عزیز العثمان فخر**، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة

Ooredoo أشار قبل بدء المؤتمر: «...مع التزامنا الاستراتيجي بالاستثمار في التكنولوجيا والابتكارات، لدينا العديد من المستجندات والحلول والمنتجات الجديدة التي يسرنا أن نشاركها ونعلن عنها في هذا الحدث العالمي الهام، وبما يتماشى مع الموضوعات الرئيسية التي يتمحور حولها المؤتمر لهذا العام. ونحن نتطلع إلى مشاركة تجربتنا وخبرتنا، وتبادل أفضل الممارسات مع كبرى الشركات العاملة في قطاع الاتصالات والتكنولوجيا».



موارد المؤسسات ضمن منصة سحابية (كلاود) مركزية، وذلك بهدف الارتقاء بتجربة المستخدمين من خلال إجراءات متكاملة.

كما تم تكريم مجموعة Ooredoo من قبل Oookla، الشركة الرائدة عالمياً في تطبيقات وبيانات وتحليلات اختبارات سرعة شبكات الإنترنت. إذ حصلت آسياسيل العراق، التابعة لمجموعة Ooredoo، على جائزة أسرع شبكة جوال وأفضل تغطية شبكة جوال في العراق، بينما حصلت Ooredoo الكويت على جائزة أسرع شبكة 5G في الكويت.

وبهذا الصدد، قال الشيخ **محمد بن عبدالله آل ثاني**، نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة Ooredoo والرئيس التنفيذي لـ Ooredoo قطر: «سعدنا بالمشاركة مجدداً في المؤتمر العالمي للجوال، الذي يعد أحد أبرز الفعاليات الدولية في قطاع الاتصالات والتكنولوجيا، ومثل بالنسبة لنا في Ooredoo فرصة مهمة لعرض آخر مستجندات أعمالنا والتواصل مع كبرى الشركات العاملة في مجالنا. ونحن الآن

بصد الانتقال إلى مرحلة تطور ونمو جديدة غنية بالفرص والإمكانات في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. ولا شك أن المؤتمر العالمي للجوال يعد المنصة المثالية التي يمكننا من خلالها استكشاف آفاق التعاون الجديدة مع الشركات الرائدة عالمياً. ومن بين المحاور الرئيسية لاستراتيجية Ooredoo تعزيز الروابط وبناء شراكات جديدة وتبادل الخبرات وأفضل الممارسات للارتقاء بمكانة Ooredoo وتعزيز الخدمات

المهندس أحمد عبد العزيز النعمة (الرئيس التنفيذي الإقليمي لمجموعة Ooredoo):



نُعدّ السباقين في مجال 5G انطلاقاً من الخبرات والإمكانات المتراكمة عبر مسيرة طويلة من النجاحات

أعلنت مجموعة Ooredoo، الشركة الرائدة عالمياً في توفير خدمات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ورائدة شبكة الجيل الخامس، أن مشاركتها في المؤتمر العالمي للجوال ٢٠٢٢، كانت تجربة مثمرة بعد إنقطاع دام عامين نتيجة إنتشار جائحة كورونا، بإعتباره منصة دولية مهمة لعرض أحدث الابتكارات في عالم الاتصالات.

التقت «البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي الإقليمي للمجموعة المهندس أحمد عبد العزيز النعمة، صاحب الخبرة الطويلة في قطاع الاتصالات شغل خلالها العديد من المناصب المرموقة، الذي أوضح الإلتزام الإستراتيجي للمجموعة باستكمال عملية الإستثمار في قطاعي التكنولوجيا والاتصالات وتعزيز فرص التعاون، كما التركيز على شبكات الجيل الرابع والخامس لدفع عجلة التحول الرقمي للإرتقاء بعمليات التواصل بين الأفراد. وأشار إلى سعي المجموعة لتكوين شراكات وبناء شبكة علاقات مع كبرى الشركات العالمية من شأنها تدعيم موقعها في العالم الرقمي وتقنية الذكاء الاصطناعي.

كما أعرب النعمة عن فخره باختيار Ooredoo مشغل الاتصالات الرسمي لبطولة كأس العالم ٢٠٢٢، حيث ستعمل على طرح أفضل الحلول وشبكات الاتصالات وأكثرها تطوراً لمواكبة الحدث الرياضي العالمي المرتقب، مشدداً على حرص المجموعة لتبني أفكار فريدة من نوعها ووضع رؤية ثابتة تتمثل في إثراء حياة عملائها ومساعدة أفراد المجتمع على تحقيق أقصى تطلعاتهم.

Ooredoo أول مشغل اتصالات في العالم

■ هل جميع شبكات الجيل الخامس متاحة في الأسواق التي تتواجد فيها مجموعة Ooredoo؟

– حققت مجموعة Ooredoo إنجازاً عالمياً في مجال تقنيات الجيل الخامس بصفتها أول مشغل اتصالات في العالم تطلق شبكة الجيل الخامس 5G تجارياً على مستوى العالم وتوسيعها لتشمل دول عديدة خارج قطر. بالإضافة الى ذلك، تمكنا من إطلاق خدمات ذات قيمة مضافة تعتمد على شبكة الجيل الخامس ونعد السباقين في هذا المجال انطلاقاً من الخبرات والإمكانات المتراكمة عبر مسيرة طويلة من النجاحات. وبعد التفوق على المستوى المحلي نجحت Ooredoo في الفوز بعقود كثيرة مرتبطة بتقنيات الجيل الخامس داخل دولة قطر وخارجها منها تزويد ميناء قطر بشبكة 5G بالإضافة إلى إطلاق شبكة 5G في دول عدة منها المالديف، إندونيسيا، الكويت وسلطنة عمان، حيث نالت المجموعة العديد من جوائز التقدير في هذا المجال.

ومن جهة أخرى، فإن تطبيق تقنيات الجيل الخامس يتطلب استثمارات ضخمة ودراسات متكاملة، فضلاً عن أهمية التعاون مع الحكومات والجهات المعنية للحصول على الترددات لتفعيل هذه التقنية وهذا يتطلب الكثير من الوقت والقوانين.

■ ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدها المجموعة فيما يتعلق بالحدث الرياضي العالمي المرتقب؟

– نحن فخورون باستضافة قطر لبطولة كأس العالم واختيار Ooredoo مشغل الاتصالات الرسمي لبطولة كأس العالم ٢٠٢٢، وبالتالي تعمل المجموعة منذ أعوام للإستعداد الكامل لهذا الحدث الرياضي وطرح أفضل شبكات الاتصالات وأكثرها تطوراً لمواكبة أهمية وحجم الحدث الكبير. ومن هنا نجحت المجموعة في إثبات قدراتها في أكثر من مناسبة على تحقيق إنجازات مهمة ومتميزة كان أبرزها توفير خدمات وحلول مرنة خلال إستضافة بطولة كأس العرب وسباق الفورمولا-١ ويضاف الى ذلك، تم إختيارنا من قبل الإتحاد الدولي لكرة القدم واللجنة العليا للمشاريع والإرث لتوفير شبكة عالمية تربط الدوحة بنقاط تواجد مختلفة في العالم لنقل الحدث الرياضي المرتقب مع تزويد الجهات الحاصلة على حقوق النقل بحلول إعلامية مرنة ومعززة. كما أبرمنا سابقاً شراكة مع إريكسون، لتوفير شبكة 5G وفق أحدث المعايير في ٨ ملاعب في قطر بالإضافة إلى توفير شبكة 5G في المطارات ومناطق المشجعين والمناطق السياحية الرئيسية بالدولة، لمنح الجماهير تجربة استثنائية متطورة وفريدة من نوعها تلبي احتياجاتهم وتوقعاتهم خلال الحدث الرياضي المرتقب. ■

■ ما هي الأسواق المندرجة تحت مظلتكم؟

– أتولى إدارة مجموعة من الأسواق منها إندونيسيا حيث تمت هناك مؤخراً عملية اندماج بيننا وبين شركة صينية. كما أشرف أيضاً على أسواق تونس والجزائر والمالديف وفلسطين.

■ ما مدى أهمية مشاركة Ooredoo الدائمة في المؤتمر العالمي للجوال، وما القيمة المضافة التي تحصلون عليها كشركة وقطاع الاتصالات بصورة عامة؟

– يعد المؤتمر العالمي للجوال من الأضخم عالمياً ويجمع رواد صناعة الاتصالات والتكنولوجيا وبالنسبة إلينا في Ooredoo فنحن سعداء بهذه التجربة المثمرة بعد انقطاع دام عامين بسبب انتشار جائحة «كوفيد-١٩». كما يشكل هذا الحدث منصة دولية مهمة يمكننا من خلالها عرض أحدث الابتكارات والحلول الذكية. وبصفتنا شركة رائدة عالمياً في خدمات الاتصالات تمكنا من توفير خدمات شبكة الجيل الخامس 5G بالإضافة إلى التزامنا الإستراتيجي بمواصلة الإستثمار في قطاعي التكنولوجيا والاتصالات، نتطلع الى الارتقاء بأعمال الشركة وتبني خطة إستراتيجية لتعزيز فرص التعاون المستقبلي.

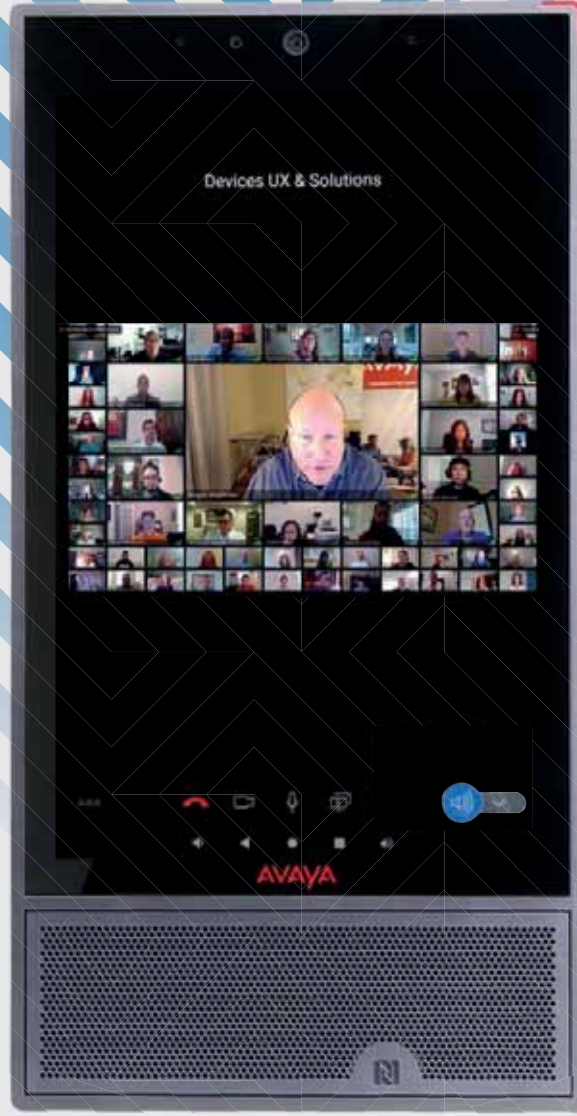
ويضاف الى ذلك، تسعى Ooredoo الى تكوين شراكات وبناء شبكة علاقات مع كبرى الشركات العالمية في مجال الاتصالات المتواجدة ضمن فعاليات هذا المؤتمر وتبادل الخبرات. ومن هنا تم توقيع العديد من الاتفاقيات والشراكات الإستراتيجية مع غوغل GOOGLE وغيرها من الشركات بهدف تعزيز موقعنا في العالم الرقمي وإنترنت الأشياء.

القضاء على الفقر والحد من آثار التغير المناخي

■ تمثلت أبرز عناوين المؤتمر العالمي للجوال حول الإستدامة والتواصل وتقليص إنبعاثات الكربون، ما هي أهدافكم الجديدة لمواكبة هذه القضايا؟

– إن Ooredoo ملتزمة بأهداف التنمية المستدامة التابعة للأمم المتحدة ومن بينها القضاء على الفقر المدقع وتحسين حياة الأفراد ومكافحة أوجه عدم المساواة والحد من آثار التغير المناخي. ولدينا عدة مبادرات في هذا المجال. كما تتركز أهدافنا الأساسية على شبكات الجيل الرابع والخامس بهدف دفع عجلة التحول الرقمي وتعزيز عمليات التواصل بين الأفراد. بالإضافة الى قيام مجموعة Ooredoo باستثمارات ضخمة في إنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي عبر شبكات الجيل الخامس المتاحة في دول عدة منها قطر، سلطنة عمان، الكويت وحديثاً في إندونيسيا والتي من خلالها نتاح لنا إمكانية التوسع في عملية التحول الرقمي وحلول الاتصالات الذكية. وقمنا بإبرام العديد من الشراكات والإتفاقيات مع كبرى الشركات العالمية بهدف التعاون مع شركاء إستراتيجيين وكان آخرها توقيع شراكة مع شركة غوغل في إندونيسيا لمدة خمس سنوات.

بالإضافة الى توقيعنا خلال فعاليات هذا المؤتمر شراكة مع GOOGLE CLOUD بهدف مواكبة متطلبات العصر وتحقيق الدمج ما بين التكنولوجيا وقطاعات الأعمال في مختلف أنواعها.



تعاون فَعَال للمكتب الرقمي

جهاز Avaya Vantage مكّتي للتعاون يتيح تجربة تواصل مرئية
وسمعية سهلة، ويتكامل مع Avaya Spaces لتقديم **تجربة**
اتصال بسيطة وفورية وسلسة، بنقرة واحدة فقط



احصل على
نسختك
التجريبية
المجانية اليوم

اختبر تجربة تواصل افضل مع
Avaya Spaces

Fida Kibbi

(Vice President and Head of Marketing, Communications and Sustainability & Corporate Responsibility)
Ericsson Middle East & Africa

Imagine and it will be made possible with technology & connectivity

Fida Kibbi is the VP & Head of Marketing, Communications and Sustainability & Corporate Responsibility for Ericsson in the Middle East & Africa covering 66 countries. She is an experienced executive with more than 15 years of experience in marketing and communication strategies and tactical execution. She has strong leadership skills; considered as a trusted advisor to senior executives with a proven track record of strategic thinking and execution of marketing and communication plans that will support the company's sales growth, drive the company change journey and build its brand. With her hands-on experience in strategic and tactical marketing, she has developed and executed, throughout the years, marketing plans and campaigns that are aligned to sales strategies and targets, has led account-based marketing plans to success, and established the foundation of the transformation towards digital marketing. Kibbi is considered as an expert in building communication strategies that drive the company's transformation including communicative leadership, crisis communication, and employee and media relations. Al Bayan Magazine met Kibbi on the sidelines of MWC 2022 and conducted the following interview.



“Leadership comes with responsibility and the most exciting part of technology is yet to come”

* How do you evaluate your participation in Mobile World Congress 2022?

- This year, Ericsson is back to this important forum, eager to meet with our customers, media, friends, stakeholders, as well as other representatives and delegations from the different countries not only from Middle East and Africa but also from around the world. MWC is an important consortium for gathering all the stakeholders in the ICT industry and enable a dialogue that should happen in order to accelerate the digitization of the industry. This will help all players to reap the benefits from connectivity and thus MWC is very important to achieve that objective.

* Ericsson is drawing the future in a way or another. How are you achieving this mission?

- Our theme for this year is “Imagine Possible”, so it is all about the future and how to create this digital future and what's in it for people and businesses, how it will create a sustainable environment and a positive society. We believe in innovating technology for good and believe that everything we are innovating must yield to improve the lives of people for us to be able to do better businesses. In MWC, we are currently focusing on how to build the networks of the future. Networks are the main platform and if it is built right, then it will enable the connectivity and innovation that will come on top of it. Moreover, we are proposing to communication service providers a network evolution roadmap, a stepwise approach for network evolution capturing their strategies and their focus areas. Communication service providers want efficiency, monetization, and sustainability of their products. They want also to expand their network to deliver better experience for their consumers. This network evolution roadmap that we are providing for our customers is capturing all this through 5G. For that, we have launched a new line of radio access network product line dual-band 4490 and this new line of RAN product delivers 25 percent power efficiency less than the current one in order to help the operators with efficiency and sustainability. Ericsson is the technology leader with our state-of-the-art products and solutions which are building the networks of the future. Being a leader comes with a responsibility, you need to advise rightly the operators and set the scene for the future. 4G came for the consumers and it transformed our experience completely and differently. The 5G opportunity is not only for consumers but the power of it will transform the industries, it will transform how businesses run their business, the tagline of digital transformation will become more real in the coming years. We also launched a new product line which is the IoT Accelerator Connect. IoT is an amazing solution, it enables many use cases such as connected mangroves. The IoT Accelerator Connect offer enterprises plug-and-play access to cellular Internet of Things (IoT) connectivity. Moreover, Ericsson has entered into an agreement to acquire Vonage, a global provider of cloud-based communications. The core of our strategy is to build leading mobile networks through technology leadership. The acquisition of Vonage is the next step in delivering on that strategic priority. Vonage gives us a platform to help our customers monetize the investments in the network, benefitting the developer community and businesses.

* How are you implementing the digital inclusion in the Middle East and GCC region?

- Digital inclusion is a very important topic for Africa and the Middle East. When you give access to people for connectivity, you are enabling a vast number of opportunities for them. Digital inclusion is one of the results of the power of the technology and innovation that we are creating.

It is very important because at the end, no matter how much you want to prosper in business, it all comes when you see the beauty of changing people's lives to the better.

Sustainability is at the core of Ericsson's purpose, mission, vision and values

* In what sense Ericsson is focusing on sustainability?

- Sustainability is at the core of Ericsson's purpose, mission, vision and values. Nowadays, there are big headlines like the climate change and we are talking about how much technology can really contribute to face those big challenges that our world is facing. Technology is helping to reduce CO2 emission, our contribution to that has been maybe little less but now it is increasing in light with Covid. Covid came highlighted how technology can really help to sustain economies, help the environment, reduce transportation & travel, conduct business in a sustainable way. It is also enabling education for all. It is not only about putting theories and data points but also studying those data points and drive a roadmap of incremental actions. Companies do not only need to put those as top priority but need to take action towards sustainability, and if everybody takes this as a very serious topic then we can make a difference on a global scale.

* What are your latest realizations and your strategy for 2022?

- Middle East and Africa is a very dynamic region. We have some countries that have already launched 5G, for example GCC countries who are at the forefront of technology enablement.

In Saudi Arabia for instance, they are leveraging technology to realize the Saudi Vision 2030. They know the value of digitization and how they can leverage it to transform sectors like the entertainment sector, healthcare sector, e-government and others

UAE is also another great example. If you look at UAE Vision 2021, you can see that all the vision pillars were realized, they have put the network connectivity and the infrastructure as a platform to enable that vision. In Qatar, we are very proud that we are powering major sports events stadiums, together with our great partner Ooredoo, with 5G connectivity. In Middle East and Africa, we are also tapping on the opportunity and leveraging the technology of 4G, paving the way for 5G. We are now the leaders of mobile financial services and we announced several partnerships last year, one example is our strategic collaboration with Orange Middle East and Africa. Ericsson's Mobile Financial Services solutions are leading financial services platform built on the latest security technologies and open architecture framework principles. It provides financial services through a flexible and simple mobile phone interface, without the need for a bank account; thus, providing a more agile and compliant IT architecture to enhance performance in managing the flow of transactions.

* MWC 2022 is held under the title “Imagine Possible” which is the same slogan of Ericsson. What is your comment?

- We get inspired by many of our partners in the industry and we love when we inspire the industry as well with our thinking and strategy. “Imagine Possible” are two powerful big words and we are drawing the future with our partners in the industry. Allow yourself as an individual or corporate to imagine and believe that it will be made possible with technology and connectivity. This is what we are telling the world. The most exciting part of technology is yet to come!



برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية
E-GOVERNMENT PROGRAM

AN EFFECTIVE DIGITAL GOVERNMENT THAT PUTS CITIZEN FIRST.



Policies & Procedures



Capacity Development



Solution Development



Innovation

in    YesserProgram

www.yesser.gov.sa

ZAIN شاركت في المؤتمر العالمي للاتصالات بجناح شعاره «خلق مستقبل رقمي مستدام»

وحدت عملياتها الرقمية وأسست أكبر مركز إقليمي لتطوير البنية التحتية وخدمات تكنولوجيا المعلومات



أخذ اهتماماً أكبر خلال هذه الفترة على وجه التحديد، وهو ما سيكون له بالغ الأثر على مستوى تعزيز الناتج المحلي الإجمالي لدول المنطقة خلال السنوات الخمس المقبلة، بالتالي فإن إقدام المؤسسات الحكومية والشركات على تطوير خدماتها الرقمية، ستقابلة طفرة على المستوى التشغيلي في قطاع الاتصالات.

«زين تك» تقود استثمارات المجموعة في الابتكارات التكنولوجية و«زين فينتشرز» تستثمر في التكنولوجيات الناشئة

وانطلاقاً من هذه التغيرات والتوجهات الحديثة على مستوى المنطقة، تواصل المجموعة مبادراتها التحولية في استراتيجية التوسع لأعمالها على أكثر من مسار، إذ سعت إلى دفع النمو في خدمات البيانات، قطاع الأعمال، الخدمات السحابية، الخدمات المالية المتنقلة، وأعادت توجيه استثماراتها لتتلاقى من خلالها تحت علامة تجارية موحدة «زين فينتشرز»، لتبدأ مرحلة التركيز على الاستثمار في شركات التكنولوجيا الناشئة، حيث العلامة الجديدة هي المسؤولة عن إدارة المحفظة الاستثمارية.

وانضمت «زين فينتشرز» مؤخراً إلى مجموعة مستثمرين عالميين للإستثمار في منصة ZoodPay، التي تقدم حلولاً في أنظمة «أشتر الآن وادفع لاحقاً» في الأسواق الناشئة، واستثمرت «زين فينتشرز» في شركتي PIPE وSwvl، كما تملك استثمارات في صناديق استثمارية رائدة مثل: MEVP وBECO Capital وValor Capital.

وتحرص «زين» تقدماً نوعياً في تجاوز الآثار التي خلفتها التحديات السوقية والتشغيلية، بالإضافة إلى التبني المتنامي لحلول الـOTT، إذ أطلقت كيانها الرقمي الإقليمي الجديد «زين تك» المسؤول عن تنفيذ مبادرات القطاع الرقمي، والتركيز على مجالات التنمية، والخدمات الرقمية، والمدن الذكية، وفي ظل التنوع الحاصل في أساليب الحياة والتنمية الاقتصادية، والبيئة العالمية الآخذة في النمو، فإن إطلاق «زين تك» سيساعد أعمال المجموعة في النمو الرقمي، وذلك بعد توحيد عملياتها في القطاع الرقمي على المستوى الإقليمي، حيث يعد هذا الكيان الجديد واحداً من أكبر المتاجر الإقليمية الشاملة التي توفر منصات الحلول والخدمات الرقمية للمؤسسات

كشفت مجموعة زين ZAIN أنها تقوم بتنفيذ عدداً من المشاريع التحولية والتطويرية على عملياتها التشغيلية والتجارية لدفع استراتيجيتها التشغيلية نحو النمو القوي الذي تشهده ساحات الخدمات والتطبيقات الرقمية، والفرص الواعدة التي توفرها التكنولوجيا الناشئة.

وأوضحت المجموعة التي اختتمت مشاركتها في فعاليات المؤتمر العالمي للاتصالات (MWC) الذي انعقد في برشلونة، أنها تستهدف تحقيق أكبر استفادة ممكنة لعملياتها من فرص النمو المتاحة، وتنمية حجم أعمالها، مع تبني أسواق المنطقة الحلول التكنولوجية والتقنيات الناشئة، والاعتماد على التوجهات الرقمية.

وشاركت مجموعة زين في أعمال المؤتمر العالمي للاتصالات (MWC)، الذي حمل جناحها الخاص في فعاليات شعار «خلق مستقبل رقمي مستدام»، بوفد رفيع المستوى يتقدمه نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي بدر ناصر الخرافي، ومجموعة كبيرة من قياداتها التنفيذية ومسؤولي شركاتها في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا، وقد شهدت هذه المشاركة توقيع سلسلة من مذكرات التفاهم مع شركاء إقليميين، وعدداً من مبتكري التكنولوجيا والمحتوى الرقمي العالميين: VMware، Dell، AWS، Microsoft، Cisco، Nokia، Ericsson، Huawei.

وبحثت «زين» خلال هذه الفعاليات الدولية آفاق النمو الجديدة لاستراتيجيتها التشغيلية، واستكشاف الفرص والمبادرات التي تعتمد عليها في التحول إلى مشغل رقمي، وقد تزامنت هذه الفعاليات مع تزايد الزخم الدولي في المبادرات المهمة بمجالات الإبداع الرقمي، وظهور التجارب الناجحة في ميدان شركات التكنولوجيا الناشئة، وقد برز إصرار المجموعة على اكتشاف نقاط جديدة تحفظ لها الاستدامة في نمو أعمالها.

واستعرضت زين في جناحها الخاص الذي ضم قطاعات خدماتها التكنولوجية المبتكرة - بشكل يعكس مفهومها الخاص بخلق مستقبل رقمي مستدام - خططها في دعم بيئة الأعمال، والحلول الإبداعية لمنصات التكنولوجيا المالية، مبينة أنها بوصفها مزوداً لخدمات الاتصالات المتنقلة، فإنها تلعب دوراً مؤثراً عندما يتعلق الأمر بتوليد تأثيرات اقتصادية إيجابية.

وتؤمن «زين» أن التحول الرقمي في المؤسسات الحكومية والشركات الخاصة





والشركات الناشئة، ومع ذلك هناك توقعات إيجابية بتنامي عمليات المدفعوات الإلكترونية، التي يقودها تزايد استخدام الخدمات المصرفية الإلكترونية، والاعتماد على تطبيقات التكنولوجيا المالية، وبداية ظهور عصر البنوك الرقمية.

نمو قوي في منصات «زين» للتكنولوجيا المالية.. وقيمة الصفقات المنفذة وصلت أكثر من ٢,٣ مليار دولار

وتسعى المجموعة إلى تحقيق طموحاتها بإطلاق أول بنك رقمي لقيادة قطاع الاتصالات في تأسيس (البنوك المنافسة) في المنطقة، خصوصاً بعد ما تعززت ثققتها بالنجاح الهائل في مجالات التكنولوجيا المالية (فينتك)، من خلال شركة «تمام» منصة الإقراض المصغر في السعودية، و«زين كاش» في العراق والأردن، وخدمة «Gurush-M» في جنوب السودان، وهي المنصات التي استقطبت ١,٥ مليون عميل، وسجلت أكثر من ٢٥ مليون معاملة، بلغت قيمة الصفقات المنفذة أكثر من ٢,٣ مليار دولار.

الجدير بالذكر أن البنية التحتية لعمليات مجموعة زين تقوم بدور رئيسي في هذا القطاع الحيوي، كما أن شبكتها تكسبها قدرات تفضيلية أوسع في هذا المجال مقارنة بالمنافسين الإقليميين، وحيث إن خدمات البيع بالجملة تعتمد على وجود بنية تحتية متطورة، فإن زين تعتبر تطوير أعمال البيع بالجملة الخاصة بها كمجال رئيسي للتحويل الشامل في قطاع الاتصالات.

وأحدثت المجموعة مؤخرًا زخماً هائلاً في مجالات الرياضات الإلكترونية في أسواق المنطقة، بإطلاق علامتها التجارية الجديدة في هذا المجال Zain esports، وهي تحزن نمواً صحياً على مستوى أعمال منصة وأجهزة برمجة التطبيقات (API) التي أعادت تسميتها بإطلاق علامتها التجارية الجديدة Dizlee، التي ستوسع من خلالها كمزود إقليمي للخدمات الرقمية التي تشمل خدمات الفوترة المباشرة، والتراسل والتوثيق الرقمي.

«زين» تطلق شبكة الجيل الخامس (5G LAN) في السعودية لتكون أول مشغل اتصالات يوفر هذه التقنية في المنطقة

وعلى هامش أعمال مؤتمر الاتصالات العالمي في برشلونة قامت شركة «زين السعودية» بالإعلان عن إطلاق شبكة الجيل الخامس (5G LAN)، لتكون أول مشغل اتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يدين هذه الخدمة، وبموجب هذه التقنية المتطورة، ستلبي الشركة متطلبات عملائها في قطاع الأعمال، حيث ستوفر استخدامات وتطبيقات الجيل الخامس المستقبلية بالاعتماد على الشبكة دون الحاجة إلى إنفاق استثمارات على المعدات وعقود الصيانة، وستقدم الشركة أيضاً شبكة جيل خامس محلية افتراضية تعتمد بشكل كامل على شبكة الجيل الخامس (5G Stand-Alone) لتوفر لمستخدميها تحديداً شريحة قطاع الأعمال تجربة عصرية وموثوقة وأمنة بغض النظر عن عدد الأجهزة وطبيعة اتصالها بالشبكة.



الحكومية والشركات المتعددة الجنسيات، حيث تستعد المجموعة من خلال هذا الكيان أن توفر الحلول الرقمية للشركات المتعددة الجنسيات عبر نقطة اتصال واحدة شاملة للمبيعات وخدمة العملاء.

وتسعى المجموعة إلى استغلال الإمكانيات السوقية الهائلة للخدمات الرقمية، بتعزيز قدراتها بزيادة مساحات التشارك والتكامل بين شركاتها، إذ تعول على الابتكار الرقمي الذي يمثل الآن شريان الحياة لشركات الاتصالات، لذا تعتمد المجموعة على استراتيجية تشغيلية تركز على إطلاق منصة مستدامة النمو، تتمثل رؤيتها في بناء شركة اتصالات رقمية مستدامة تخدم الأفراد وقطاع الأعمال من خلال تجربة نمط حياة رقمية، وفي ذلك، أطلقت سلسلة من المبادرات التحولية، التي راعت فيها تأثير الاتجاهات الرئيسية على صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، حيث تسعى إلى بناء كيان رقمي إقليمي يغطي مجالات عديدة مثل التجارة الإلكترونية، المحتوى الرقمي، الإعلان، الألعاب، وتطوير التطبيقات النقالة. وتذكر «زين» أن التكيف مع بيئة متغيرة يهيئ جيداً للاستفادة من العديد من الفرص في قطاعات الأعمال الجديدة، فالاستثمارات التي قامت بها بشكل استباقي في الساحة الرقمية في الآونة الأخيرة، يضمن لها تحقيق تدفقات نقدية جيدة وعائدات مستدامة للمساهمين، إذ تقود خدمات الرقمية فرص النمو في صناعة الاتصالات، وانطلاقاً من هذا سارعت المجموعة إلى تبني الحلول الرقمية، وحلول المدن الذكية، والدخول في مشاريع الـ B2B، وتأسيس كيانات استثمارية مشتركة في بث المحتوى الترفيهي.

وتتوقع المجموعة المزيد في استخدامات خدمات النطاق العريض وتطبيقات الجيل الخامس (5G)، والتوسع في الخدمات الرقمية والاستضافات السحابية، إذ تمتلك واحدة من أكبر شبكات الجيل الخامس (5G) في أسواق الشرق الأوسط، والعديد من الكيانات الرقمية الإقليمية في مجالات التكنولوجيا المالية، الحوسبة السحابية، الخدمات المدارة، البيانات الضخمة، وإنترنت الأشياء.

زين أول مشغل يقوم بتسييل الأبراج في المنطقة للتركيز على العوائد الأعلى مستقبلاً

وفي الوقت الذي تشهد فيه أسواق الاتصالات اهتماماً متزايداً بمشاريع البنية التحتية وتسييل الأصول غير المستغلة والتشارك في الأبراج، حيث كان العديد من المشغلين مترددين في تبني مشاركة البنية التحتية، كانت مجموعة زين أول المشغلين في المنطقة التي اهتمت بالتشارك في الأبراج والاستفادة من تسييلها، للتركيز على العائد الأعلى مستقبلاً، حيث توجه النفقات التشغيلية لمجالات النمو الجديدة.

اهتمت المجموعة بالخدمات المصرفية المتنقلة التي باتت تلعب دوراً حاسماً في الحياة الاجتماعية، فالطفرة التي تقدمها خدمات التكنولوجيا المالية «فينتك»، وما تقدمه من شمول مالي، دعت المجموعة إلى اتخاذ خطوات استباقية والاستثمار في هذا المجال لاستيعاب هذه التطورات. وترى المجموعة أن انتشار التكنولوجيا المالية ما زال دون التوقعات، ويشكل هذا الأمر تحدياً كبيراً أمام نمو قطاع المشاريع

Shunli Wang (Vice President – Huawei Middle East):

We are committed to bringing digital to every person, home & organization for a fully connected intelligent world

Huawei is a leading global provider of information and communications technology (ICT) infrastructure and smart devices. In an exclusive interview with Al Bayan Magazine, Shunli Wang, VP, Huawei Tech Middle East, talks about his company's latest products and solutions for the Middle East region as well as its participation in the MWC 2022, in Barcelona. He further shares 2022 key priorities for Huawei and what role it is playing in driving innovation in the digital infrastructure. He also shed light on the main challenges facing them in realizing their objectives, gave us an idea about their expansion plans and declared how Huawei is drawing the future of technology. Below is the Q & A.



*** First, what is the added value from the comeback of the Mobile World Congress physically for Huawei?**

- Huawei has faced several challenges over allegations of intellectual property theft and ties to China's government. Nevertheless, we will continue our globalization strategy because we are committed to supporting the customers that choose us. To see the future, we have to look up, above the politics and rhetoric and to continue to be an active participant in global events such as the MWC to light up the future all together. The MWC event is one of the largest events within the mobile communications industry and the global economy and society are fully returning and industry digitization has become a new engine for economic development. The green and low-carbon is the common vision of human society as well as ICT technology is playing an increasingly important role in it. So, MWC is an important platform to meet as an industry that is focused on bringing new capabilities, devices and opportunities to business and end users across the world, especially that looking at the future, Huawei will work with global operators and partners to build a minimalist, green, and intelligent ICT infrastructure, adhere to science and technology for good, and use innovative technologies to make life better, business smarter, and society smarter as well as developing a more inclusive, greener world. Therefore, MWC offers us the opportunity to discuss industry trends and hot topics with global industry elites and opinion leaders to bring the digital world to everyone, every family, and every organization to build everything connected intelligent world and light up the future together.

*** How is Huawei drawing the future of technology?**

- Huawei is a leading global provider of information and communications technology infrastructure and smart devices. We are committed to bringing digital to every person, home and organization for a fully connected, intelligent world. We have more than 197,000 employees, and we operate in more than 170 countries and regions, serving more than three billion people around the world. We always strive to unveil brand-new solutions and introduce latest practices in digital transformation and share the vision of an innovative future where digital technology, business value, and eco-friendly development come together. Digital transformation and environmental protection are key topics in the future. Thus, Huawei provides innovative information and communications technology and a full portfolio of products to help global customers build robust ICT infrastructure and enable industrial digital transformation. In fact, over the last few decades, Huawei has been focusing on reducing energy consumption and carbon emission through continuous product and solution innovation. Through continuous innovation in ICT and digital infrastructure, Huawei laid a solid foundation for the development of the intelligent world.

*** How can Huawei play a role in driving innovation in the digital infrastructure?**

- As the global economy and wider society begin to recover from the pandemic, industrial digital transformation will undoubtedly become the new engine that drives the world forward. Indeed, digital technology has been continuously breaking boundaries and playing an increasingly important role in today's global economic development. Huawei has always a customer-centric thinking, it exists to satisfy customers and make the customers' requirements become real. In terms of innovation, our commitment is to show and introduce the latest technologies to customers as well as bringing value to them. We don't only provide solutions and ICT infrastructure, but we bring the best practice and share our experience with customers and help them make successful transformation through our products and services. Since its establishment, Huawei always strived to respond to customers' needs and requirements, helping them solve their challenges and problems. We customize our solutions as per their demands and needs.

*** Nowadays, sustainability and environmental initiatives are becoming priorities to any industry. What are the solutions provided by Huawei for that purpose?**

- Every year, Huawei launches the sustainable report. Sustainability is embedded in the design of every product or system. For example, with respect to the carbon emission deduction, Huawei has put a lot of efforts and used the latest technolo-

gies on how to make the deduction of carbon emission. Also, Huawei established a subsidiary company called Digital Power, aiming at developing low-carbon systems for various market segments, including data centers and electric vehicles. Leading power digitalization for a smart and sustainable world, Huawei Digital Power strives to help carriers improve efficiency and smarten up facilities. Our solutions help both telecom and tower carriers simplify facility deployment, improve power reliability, increase energy efficiency and make O&M smart, enable ICT networks to evolve to 5G and cloud smoothly. We believe energy will be greener and more intelligent in 2030. Power plants will be generating electricity from renewable energy sources in lakes and near-shore marine areas. As "energy internet" will emerge, with digital technologies connecting generation-grid-load-storage, including virtual power plants and an energy cloud, zero-carbon data centers and zero-carbon telecom towers could possibly become a reality. As a result, Huawei is collaborating with other companies to find the right solution to improve the green design. Through these collaborations, we can reach the target of each country in terms of reducing carbon emissions.

*** What are the main challenges facing you in realizing your objectives?**

- Getting everybody on board talking one language is one challenge facing us. Also, digital transformation needs good practice and huge investment to make it happen. As leading global ICT solutions provider, Huawei is dedicated to sustainable socioeconomic development and strives to build a better connected world in which everyone can share everything. Through open collaboration and innovation, we help promote and protect unified global standards, establish industry and ecosystem alliances, support global open source projects, and drive breakthroughs in key technologies. We need to pool, create, and share resources across the entire industry. Together with industry partners worldwide, we are building an open, global ecosystem that will help the ICT sector to develop more sustainably.

*** What is the importance of the Middle East region for Huawei? And what is your strategy there for this year?**

- If you look at the Middle East region, almost all of the operators have a good vision and mission to improve their service for customers and contribute to the whole society through latest technologies. Meanwhile, the governments in the Middle East also have a good vision. For example, Saudi Arabia and UAE put the ICT sector, digital transformation and green power as the higher priority to improve the whole region's quality in terms of life. The Middle Eastern market is very important for Huawei. That's why we always put our latest technologies and solutions as well as best practices in this region to serve our customers and the whole enterprise industries.

*** Do you have any expansion plans?**

- We serve all the countries in the Middle East region and we invested a lot to build joint innovation centers, each with its own area of focus, including mobile broadband, fixed broadband, cloud computing, and more. Also, we made the biggest flagship store of our devices in Riyadh and we opened a 5G & IoT Joint Openlab in Dubai. Through the Openlab platform, we work with customers and partners around the world to develop the best possible industry-specific solutions. The lab's work encompasses various fields including artificial intelligence, fixed wireless access, security cameras, cloud computing and virtual reality.

*** How do you improve yourself as Huawei in light of the big competition?**

- Huawei, as a solutions supplier, always thinks about the value it can bring to the customers. Great value for customers is key and the most important thing for us. Also, providing better service for customers is one of our main priorities. We support our customers 24/7. Moreover, we take into consideration the social value. Every year we train for free a lot of youth through Huawei ICT Academy which is a partnership between Huawei and Academies around the world. Through this partnership, Academy delivers Huawei ICT technologies training, encourages students to get Huawei certification, and develops talents with practical skills for the ICT industry and the community.

Dr. Mohamed Madkour

(VP Global Wireless Network Marketing-Huawei Technologies):

We want to let people live healthier, happier, wealthier and safer

Dr. Mohamed Madkour, VP Wireless Networks Marketing & Solutions at Huawei Technologies, manages the company's global wireless branding team. He also serves as an advisor for the global wireless product strategy. His current focus is on 5G strategies and connectivity economics. He first joined Huawei USA in 2007 with the responsibility of managing the wireless marketing and product management team. In 2013, he became the CTO, MBB solutions of Huawei, North Latin America region. Dr. Madkour has held a number of positions in telecommunications industry as well as academia during the past 20+ years of experience. He holds a Ph.D. degree in Electrical Engineering from Southern Methodist University, Dallas, Texas.

Al Bayan Magazine had the privilege to meet Dr. Madkour on the sidelines of MWC 2022 and conduct the following interview. Below is the Q & A.



“Huawei is committed to innovation to create value for customers and fulfill its social responsibilities”

“GUIDE” Strategy

*** What is Huawei introducing at this year's version of MWC?**

- Our booth at MWC is split into three areas. We believe transformation is driven by technology, business and sustainability. These are the three pillars of transformation. That's why we split the design of the show into these different areas. In addition, we believe that carriers should expand their service with highest efficiency and leverage all of the resources. If they do these things then they can do commercial value and social value. We are introducing this year a new approach, a brand new strategy to guide us in Huawei as well as our customers called “GUIDE”. This strategy is based on the three pillars and two values that I have just mentioned. G stands for gigabits per second, U is ultra-automation, I is intelligent multi-cloud, D is the differentiated experience and E is environmental social governance. Therefore, Huawei's booths were designed to mimic a “DigiTelligent Forest”, showcasing the lush opportunities now available within the ICT industry. The booths present the company's latest products and solutions, such as gigabit mobile networks, cloud-network “fast lines”, all-optical target networks, digital and intelligent O&M transformation, and comprehensive green development solutions. Through the booths, Huawei shows its commitment to innovation to create value for customers and fulfill its social responsibilities.

*** What will be the impact of “GUIDE” on our daily lives?**

- It will help provide a better earth, better planet, better health and thus happy people. We want to let people live healthier, happier, wealthier and safer.

*** The theme of this year's MWC is “Connectivity Unleashed”. How is Huawei contributing to that theme?**

- I think we are in line with this theme. You have to unleash the connectivity and give the most out of it and Huawei is following that. In our booths we are talking about consumer services Augmented Reality (AR), Connectivity to enterprises (B2B), and Fiber to the Room.

*** Has Huawei's work on 5G reached a saturated phase or do you think there is still a lot to be done in 5G?**

- We are just scratching the surface, we are not done yet. There is a long way to go and even the benefits are not done yet. We are only seeing 7 hundred million users now i.e. one tenth of the global population. To me the most important thing about 5G is the 5G for enterprises. The company works with operators and partners around the world to create simplified, green and intelligent ICT infrastructure, allowing operators to deploy leading 5G networks. Third-party test results show that 5G networks delivered by Huawei for customers in 13 countries, including Switzerland, Germany, Finland, the Netherlands, South Korea, and Saudi Arabia, all provide an optimal experience. Huawei has already signed more than 3000 contracts for industrial 5G applications, where

they collaborate with operators and partners from various industries, gaining a wealth of experience in industry applications. The company wants to help operators tap into more new opportunities from industry digitalization by delivering innovative Xto B solutions that integrate 5G, premium private lines, intelligent cloud networks, data centers, and cloud.

*** How long does the “GUIDE” strategy need to reach its target?**

- GUIDE was built at the end of last year because it is actually the vision for the next ten years. We envision that the world will be transformed in four major areas: Life transformation, industry transformation, sustainability and telco. We believe that in the next ten years, the emission from all other industries will be reduced because of ICT. Those beliefs are reflected in the “GUIDE” itself.

We make three parties happy: the consumer, operator and the planet

*** What is the most important sector Huawei is focusing on?**

- Huawei has its core business but recently especially after the sanctions from the US, we actually diversified and decentralized our business in many other areas such as digital power, antennas, intelligent automation system, smart cities, intelligent multi-cloud, etc.. In our business, we make three parties happy: the consumer, operator and the planet.

*** What's after 5G?**

- It is still too early for harvesting the values of 5G. The standard is keeping on improving (3G PP) so maybe in two or three years we will see 5G Advanced. We hope that the standard will keep its leadership in the technology so that it can organize and hopefully it will not be polarized by the political situation. If not, we are always supporting the standard and we are open. 5G will not dance on the stage by itself. It needs cloud, AI and sustainability. We work on three parts of the ecosystem: terminal ecosystem, application ecosystem and integration.

*** How will Huawei support the green development strategy in the Middle East region?**

- We have been helping our global customers for digital power. So far, we generated about half a trillion kilowatt hour and we saved about 230 million ton of CO2 and those are enough to plant about 300 million trees. We have smart PVs which are important in the Middle East but we think that sustainability and climate action are not just about renewable energy. They are about enhancing the efficiency of one's own staff. We are enhancing the efficiency of our equipment from the site level to the network overall level until the operational level. When we do that, we help to reduce the carbon in the ICT industry but our ambitions is to help other industry to reduce its carbon. If we can get our industry to influence other industry, we think that twenty percent of the global carbon can be reduced.

تعاون بين «G42 CLOUD» وتحالف الإمارات لتسريع تحديث تطبيقات الشركات



الدول. ووقع الاتفاقية كل من **طلال القيسي**، الرئيس التنفيذي لشركة «جي 42 كلاود» و**يحيى إلهامي**، الرئيس التنفيذي لتحالف الإمارات.

وقال **يحيى إلهامي**، الرئيس التنفيذي لشركة «تحالف الإمارات»: «إن توقيع مذكرة تفاهم مع شركة «جي 42 كلاود» يشجع على بناء علاقة مجزية للجانبين لما فيه من مصلحة



من اليمين: يحيى إلهامي وطلال القيسي

للشركتين. ستستفيد كل من شركة «تحالف الإمارات» و«جي 42 كلاود» من تبادل المعارف والخبرات من خلال التعاون المشترك، وستساعدنا هذه المذكرة على تحديد فرص التعاون، كما ستتيح لنا مشاركة أفضل الممارسات في عملياتنا التجارية الأساسية بالاستفادة من المنصة السحابية لـ «جي 42 كلاود».

بدوره، قال **طلال القيسي**، الرئيس التنفيذي لشركة «جي 42 كلاود»: «إن الشراكة مع تحالف الإمارات تتيح لنا إمكانية إضافة حلول محلية مبتكرة إلى حزمة خدماتنا، وتوفيرها لمختلف الجهات. نحن نتطلع لهذه الشراكة ونثق بأنها ستمكننا من تطوير قدراتنا الحالية ودفع التحول الرقمي عبر مختلف القطاعات داخل وخارج الدولة».

أعلنت كل من «جي 42 كلاود» و«تحالف الإمارات»، عن توسيع نطاق تحالفهما الاستراتيجي من خلال تعاون جديد لتوفير تطبيقات الجيل القادم وخدمات البرمجيات كخدمة للشركات والجهات الحكومية في الإمارات العربية المتحدة وعبر الأسواق الدولية الرئيسية.

ومن خلال هذا التعاون، تهدف «جي 42 كلاود» مع «تحالف

الإمارات» إلى توفير حلول البرمجيات كخدمة آمنة وموثوقة للمؤسسات والهيئات الحكومية في مجالات العمليات والمحتوى وإدارة الموظفين عبر منصة «مايسترو».

وسيمكّن هذا التعاون كلا الطرفين من الاستفادة من الإمكانيات الكاملة لمنصاتهم، سعياً لدفع عجلة الابتكار وبناء تطبيقات ذكية وحديثة على أعلى مستوى، والتي من شأنها المساهمة في تحسين الإنتاجية، مما يمكّن المؤسسات والحكومات من التركيز على العملاء والمواطنين وليس على الأدوات.

تم توقيع التعاون ضمن فعاليات المؤتمر العالمي للجوال (MWC) في برشلونة، حيث شارك كلا الطرفين مستعرضين حلولهم الدولية للمشاركة في المؤتمر من الشركات والجهات الحكومية من مختلف

حيث تزدهر الأعمال في أفضل مجتمع تكنولوجي للشركات الناشئة



- مركز أعمال بمرافق مساحتها 10,000 متر مربع
- منطقة حرة توفر إجراءات ميسرة لتأسيس الأعمال وإصدار التاشيرات
- دعم إصدار تراخيص الأعمال
- مرافق متكاملة جاهزة للتشغيل مع خدمة واي فاي عالية السرعة
- إمكانية الدخول علي مدار الساعة مع مواقف فسيحة لركن السيارات
- توفير برامج لتمويل وتسريع نمو الأعمال ومساعدة الشركات الناشئة
- مكاتب عمل مشتركة، مكاتب مخصصة وتتوفر أيضاً خيارات متنوعة من المكاتب
- مرافق للمؤتمرات وغرف للاجتماعات
- مطاعم، مقاه ومناطق مجتمعية
- المشاركة في الفعاليات والاستفادة من إرشادات الخبراء وخدمات مختارة

قم بتأسيس شركتك وعزز نمو
أعمالك الناشئة مع مجموعة الدعم
الواسعة التي يمنحها "ديتك" علي
يد أمهر الخبراء، المستثمرين
والشركاء ومن خلال الخدمات
الحصرية المتوفرة لتيسير الأعمال.

لوسي عزيز

(مديرة للعلاقات العامة والاتصالات في شركة أوبو)



التزامنا بتقديم أفضل المنتجات جعلنا من العلامات التجارية القوية للهواتف الذكية

تتواجد شركة أوبو العالمية خلال السنوات الماضية دائماً ضمن الشركات الخمس الأكثر مبيعاً للهواتف الذكية في العالم، بما نسبته ١١٪ من سوق الهواتف الذكية العالمية، كما احتلت المرتبة الثانية في الصين بنسبة ٢٣٪ خلال الربع الأول من العام ٢٠٢١.

مديرة العلاقات العامة والإنصال في شركة أوبو في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لوسي عزيز حضرت مؤتمر الجوال العالمي في برشلونة MWC وتحدثت لمجلة «البيان الاقتصادية» عن آخر وأهم التطورات في عالم الهواتف الذكية التابعة للشركة.

البيان

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في المؤتمر العالمي للجوال؟

– يعد المؤتمر العالمي للجوال منصة دولية مهمة يمكننا من خلالها التسويق لمجموعة من التقنيات، ونحن في شركة أوبو نحرص على المشاركة بصورة مستمرة وتحديداً بعد الوجود القوي للعلامة في الأسواق الأوروبية وارتفاع الطلب عليها بوتيرة متسارعة.

وبالتالي من اللافت في المؤتمر هذا العام الحضور القوي والكبير للشركات ومزودي الخدمات، فضلاً عن طرح عدداً من الحلول والتقنيات الجديدة. كما نجد أن تجربة المشاركة مثمرة جداً بالنسبة إلينا.

أقرب الى عملائنا مع حلول فريدة من نوعها

■ ما هي أبرز مميزات علامة أوبو ؟

– تقوم الشركة بالاستثمار بشكل مستمر في مجال البحث والتطوير وتلتزم بتقديم أفضل المنتجات الممكنة، ما جعلها من العلامات التجارية القوية للهواتف الذكية حول العالم. إضافة الى ذلك، تحرص الشركة من خلال ابتكاراتها إضافة أسلوب حياة مختلف للمستهلكين وهذا ما يدفعها الى طرح منتجات تحاكي تطلعاتهم وتتلاءم مع أهداف الشركة وشعارها «التكنولوجيا في خدمة الإنسانية والانسانية في خدمة العالم».

وخلال مشاركتنا في فعاليات المؤتمر عرضت أوبو سلسلة هواتفها الذكية الرائدة، بما في ذلك سلسلة "FIND X5" و "FIND N" و "ONE PLUS 10 PRO"، بالإضافة الى مجموعة من التقنيات المبتكرة مثل "OPPO AIR GLASS" الى جانب العديد من التقنيات المبتكرة الخاصة بالهواتف الذكية بهدف أن نكون أقرب الى عملائنا وتقديم حلول فريدة من نوعها.

المرتبة الاولى في مصر

■ ما هي الأسواق الأهم بالنسبة لعلامتكم التجارية في العالم العربي؟

– نلحظ إقبالاً كبيراً وتزايداً على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال

أفريقيا، إلا أن العلامة التجارية أوبو تتصدر المراتب الأولى في السوق المصرية خلال السنوات الثلاث الماضية بين المنافسين الآخرين، كما تعد في المرتبة الرابعة على مستوى أسواق الخليج والعالم بالإضافة الى تحقيقها معدلات نمو عاماً بعد عام تبلغ ٢٤٪ سنوياً. وبالتالي التطور الملحوظ للشركة وتعزيز مكانتها بين العلامات التجارية الرائدة يعود الى الاسعار التنافسية للهواتف

الذكية، وفي الوقت نفسه وجود تقنيات ذكية تسهل حياة المستخدمين فعلى سبيل المثال قبيل إطلاق جهاز OPPO FIND N القابل للطي في السوق الصينية، حيث تقوم الشركة بإطلاق أحدث ابتكاراتها وتلقت حوالى مليون طلب مسبق خلال الشهر الأول من طرحه، ومن المتوقع طرح الجيل الثاني منه في منطقة الخليج في النصف الثاني من العام ٢٠٢٢. بالإضافة الى ذلك يعمل الهاتف وفق نظام تشغيل أندرويد ANDROID. كما أن لدى شركة أوبو نظام تشغيل بها COLOROS تم تطويره داخلياً.

■ ما أهمية تطوير نظام التشغيل داخل الشركة؟

– تطوير نظام التشغيل الخاص بالشركة ذات أهمية كبرى بالنسبة إلينا ويساهم في الارتقاء بالأجهزة المطروحة إنطلاقاً من درجات الحماية والأمان المتاحة، بالإضافة الى وجود خصائص فريدة من نوعها تتمثل في إمكانية تحميل الملفات ونقلها من الهاتف الى الحاسوب خلال فترة لا تتعدى ثلاث ثوان، فضلاً عن إعطاء المستخدم الكثير من الخصوصية والسهولة في التعامل.

■ هل لديكم النية لتوسيع نشاطكم ليشمل الأجهزة الإلكترونية الأخرى؟

– في الواقع لا شيء مستبعد، مؤخراً طرحت الشركة أول حاسوب لوحي في الصين ومن المتوقع إنطلاقه في المنطقة العربية. مع الإشارة الى أن علامة أوبو تدرس بإتقان أي خطوة تريد القيام بها إنطلاقاً من حرصها على تقديم ما يعود بالفائدة على عملائها وتقديم أجهزة سهلة الاستخدام ومزودة بتقنيات عالية. ■

ENSURE COMPLETE TRANSPARENCY IN THE SUPPLY CHAIN WITH SMARTTRACK



EVOTEQ

DIGITAL TRANSFORMATION CATALYST



EVOTEQ.COM

Sherry Zameer

(Senior Vice President CISMEA IoT, MSI Solutions ME- Thales):

We contribute in every little touchpoint of one's lifestyle

Thales's rich history goes back well over a century. Built slowly and with careful planning, the Group boasts remarkable cohesion and strength, and has often proven its ability to adapt its structures to prevailing conditions. As a global technology leader with more than 80,000 employees on five continents, Thales designs and builds electrical systems and provides services for the aerospace, defense, transportation and security markets. Thales's high-tech solutions, services and products help companies, organizations and governments to achieve their goals and ambitions. Because of what it does and the markets it serves, the company plays a central role in the systems that make societies function and through its investments in research and development, Thales helps to invent the technologies that shape its common future.

Al Bayan Magazine met Sherry Zameer, Senior Vice President CISMEA IoT, MSI Solutions ME at Thales on the sidelines of MWC 2022 and conducted the following interview.



“Innovation in the Middle East solves real life problems & delivers value back to citizens”

*** What is the purpose behind your participation in MWC 2022?**

- I think the importance of the congress this year is probably more important than any other year because we've had kind of a two year break due to the pandemic so it is a great opportunity and platform to come and talk to people about technology, advancements in our industry, the latest trends and strategies that have been deployed, and to listen to a lot of very clever people talking about where we are going especially that we are all in an industry which must move together to survive in many ways and there are a lot of challenges that are on our industry just like any other industry. The Mobile World Congress is a great platform to come together with a lot of very good like-minded intelligent friends to talk about the challenges of the day and the future and to look at solutions on how to overcome them and for our industry to grow as a whole and to adopt new ideas, processes, programs and technologies to help push connectivity as the very core center of what digital transformation is about, what enterprise B2B innovation is about, what it means to move from a products based company to a services based company, how to engage with consumers in the digital ecosystem and how to bring additional value added services to the individual.

*** What are the recent innovations that Thales is providing?**

- In the last two years, we were pushed to use Zoom, Skype, etc.. not just for personal needs but also for business needs. A lot of people like to do shopping and a lot of the shopping done has been online and for that we need to have a wallet and a digital account. For children, a lot of the education and online learning has been through portals and tablets with an online connection. The whole digital transformation from a consumer standpoint has been accelerated because of the pandemic and i think as we go back into some sort of normal way of living after the pandemic is over, we will probably not get back to the same levels as before in terms of consumer to human interactions. We have all become comfortable with that point and in our digital lifestyle as we start engaging more and more online. This will bring on a lot of challenges and in those we do need to have solutions to resolve some of those challenges to make sure that we effectively, securely and responsibly deliver services to the individual. One of the things that we work on is digital identifications, our ability to recognize someone on the digital ecosystem and this requires the ability to do biometric identification and then be able to create information responsively about the person in terms of his profile, likes and dislikes so that we can effectively deliver services to him whether in the banking services, telecom services, government services or e-commerce. As more and more connections go online, more and more threat to the individual in terms of security and fraud so we provide cybersecurity solutions. The two of the biggest things that we talk about in this show is about biometric digital identification and cybersecurity because they will be the cornerstone of a digital lifestyle enabler for that individual in the future.

*** What are the solutions that you are providing to the GCC region?**

- We provide solutions that go everywhere from the depth of the ocean right to the outer reaches of space and in between everything we have a touchpoint and contribution in some form or shape whether in telecom, aerospace, defense or cybersecurity so it is very hard to put my finger on exactly what it is we provide. Therefore, in every little touchpoint of one's lifestyle, we have some contribution. We are enabling that lifestyle responsibly. We give technology to the consumer that is easy to use and one that the consumers can trust and use comfortably and securely in the digital world.

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

- Regulation is always good because it protects the consumers and the ecosystem as well. Regulation is not necessarily a bad thing but I think when you look at digital services coming into your markets, they come from unregulated or lowly regulated markets. These bug hyperscales have the ability to disrupt the markets as well. Middle East is no different to the rest of the world. It is a market where there is a high level of adoption of technology, more of a billion people live there and there are some idiosyncrasies specific about the Middle East Market which are part cultural & heritage and it is the adaptation of those technologies to make sure that you are working in the local context. We have been in the region for over 40 years and we have been working with governments, banks, enterprises, mobile operators, satellite operators and different service providers to make sure that we are able to deliver the solutions that are going to allow the end customer to trust the technology that is delivered by those service providers and more importantly to localize and make sure the user experience is personal. Technology must be adaptable to solve local problems for local needs so from that perspective the Middle East is not different from the rest of the world. But in many ways in the past, the Middle East has not been an early adopter of technology. It always comes in after it had been tried and tested in other markets. The fastest 5G network in the world is in the Middle East, driverless trains are in the Middle East and you can't see them in Europe. Our ability to accelerate the adoption of new technologies is much faster in the Middle East than the rest of the world because there is no legacy infrastructure to work with, it is not a transformation, it is starting and creating a new framework. From that perspective, the pace of which technology is adopted and delivered is very fast. Also, in many markets around the world, there is heavy regulation and a lot more competition and this means that the pace at which we bring solutions to market is a lot longer whereas in the Middle East it is not as heavy regulated, so deploying solutions is much faster because companies only engage with one entity. Moreover, innovation in the Middle East is driven from the field, it is solving real life problems that people are facing, it is not creating innovation for future potential growth. It is about delivering value back to the citizens. That's what makes it unique and different.

Saher Abudaqar (Intelsat):

**We are a leading satellite operator in the Middle East
Our 50+ year-experience and our collective knowledge enable us
respond to the connectivity demands of the future**

Intelsat operates the world's largest integrated space and ground-based network. As the foundational architect of satellite technology, the group has applied, throughout the years, its unparalleled expertise and global scale to connect people, businesses, and communities, no matter how difficult the challenge. Today, Intelsat is uniquely positioned to help its customers turn possibilities into reality with its next-generation global network and managed services that enable businesses, governments, and communities to build their connected future – making transformation happen.

Al Bayan Magazine met Saher Abudaqar, Managing Sales Director for Middle East and North Africa at Intelsat during MWC 2022 held in Barcelona and conducted the following interview.



*** What is the added value behind your participation in MWC 2022?**

- MWC is a very important show. While we may be one of the few satellite services providers exhibiting, our participation is aligned with our strategy and vision, which is to work more closely with the broader telecom ecosystem and make it even easier to integrate satellites into new and innovative connectivity solutions. MWC is a great platform to get a pulse of the industry, share visions and meet customers. It is fantastic to see so many of them this year, coming from all over the world - Latin America, Africa, Europe, North America and the Middle East, and especially after the congress was cancelled for two consecutive years due to Covid-19.

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

- We are always looking forward and are leading the industry in innovation. We work closely with customers and partners to align our vision and strategy to theirs. Delivering always more value to our customers and ensuring the best experience to end-users is crucial to what we do.

*** What is the main strategy of Intelsat?**

- We are creating the first global software-defined 5G network which enables simple, seamless, and secure coverage, precisely when and where our customers most need it. This will enhance accessibility for end users and for our

partners. The multi-layer, multi-orbit, space-based network we are building will include software-defined satellites and will set the standard in 5G technology. At Intelsat, we imagine a world of continuous growth and innovation powered by ubiquitous connectivity and we believe that this groundbreaking new network will just enable that. Already, innovations in satellite and ground technologies allow us to push the boundaries of what's possible today, so our customers can imagine tomorrow. Our managed services, powered by our fleet of 50+ satellites which cover 99 percent of the Earth's populated regions, ensure reliable and high-performance connectivity where it's needed most. Our 50+ year-experience and our collective knowledge enable us respond to the connectivity demands of the future.

*** How do you evaluate your presence in the Middle East region?**

- We are a leading satellite operator in the Middle East. This is important for us to be close to our customers to help them grow their business and that's why we have an office in Dubai. We recently moved to a new office as we continue to grow our local team to support our customers in the region and pave the way to further mutual collaboration and future success. The Middle East is an important market for us and we plan to expand our presence in the region.

THALES
Building a future we can all trust

THALES CLOUD SECURITY

**Your Data,
their Cloud.**

Take control of
your security
in the cloud.



Kamal Ballout (Nokia): We address needs of both service providers and enterprises



With more than 20 years of experience in telecommunications and networking, Kamal Ballout, Head of Enterprise Middle East, Africa, China and India at Nokia, leads all aspects of Nokia GTM to address enterprise market in this region and help them transform toward 4th industrial revolution. He is also an industry thought leader in smart grid communications solutions. Ballout is very personable, experienced and intelligent especially in the area of data communications systems and applications. He knows he has all the talents and capabilities to be a successful leader. Al Bayan Magazine met Mr. Ballout on the sidelines of MWC 2022 and conducted the following interview. Below is the Q & A.

“ Our objective is to reduce CO2 emissions, putting more emphasis on sustainability ”

* How do you evaluate the Mobile World Congress for this year?

- The MWC this year has demonstrated the need for connectivity, the emergence of the customers was as strong as we would expected to be because there is a common understanding that, as people, we need to be connected. Also, more importantly industries need to be evolving to a more intelligent, efficient and connected universe that takes advantage of digitalization, machine intelligence, AI, machine learning, etc. This is why the audience that we are getting in the exhibition have a dual interest. In one hand, they are interested in connecting people and making sure that people have real-time connectivity and the second interest is how we can take that connectivity concept and overlay it on industries to turn them into more productive, automated and efficient environment.

* In what sense Nokia is focusing on sustainability and reducing CO2 emissions?

- Nokia has taken the objective of reducing CO2 emissions, putting more emphasis on sustainability. That evolves from our own manufacturing and work environment, being more green and efficient, as well as more environmentally friendly. We also wanted to make sure that the equipment and solutions that we are deploying in the market have the environment in mind. In our solutions, either we implicitly or explicitly address the environmental concerns. Implicitly by deploying networks that operate by less power and generate less heat, we make sure that we are doing a lot more of the same hardware platform with a lot less power. We are also addressing the needs of industries like rail, mining, power utilities, etc. that are using our portfolio to build a solution that will have a net effect of improving the efficiency of those industries. By improving efficiencies, not only we are improving the productivity but the by-product effect of this is making sure that we are enabling these industries to be less polluting and more focused on renewable energy.

* Are you satisfied from your presence in the GCC region?

- We are very satisfied. Middle East and Africa is part of the region I manage and our presence here is balanced between addressing the needs of service providers and the needs of enterprises. Throughout our demos in our booth, we are demonstrating our technologies in such a way where we can show the value for service providers and making sure that we are illustrating the use cases and the value for the end customers which are oil & gas, ports, healthcare, airports, logistics, public safety, defense, finance, education, etc. and we are seeing quite a lot of interest from both the enterprises and service providers.

نالت درع السمة التجارية الأعلى قيمة في الشرق الأوسط حضور لانت لشركة stc في MWC22



حصلت مجموعة stc، جائزة التميز التي نظمتها مبادرة TD-LTE العالمية (GTI)، لمساهمتها في «النظام البيئي الذكي لإنترنت الأشياء المبتكر». وتم الإعلان عن الجائزة خلال مؤتمر "GTI Online Summit 2022"، الذي عُقد على هامش مؤتمر MWC22 في برشلونة. كما تم تكريم stc لمساهمتها الكبيرة بتقديم خدمات وتطبيقات وحلول متنقلة ومبتكرة تمكّن من تطوير شبكة 4G و Enterprise Network Solutions للمستهلكين وقطاعات الأعمال.

وبإنجاز جديد وإستحقاق دولي، إستلمت stc أيضاً، ضمن مؤتمر الجوّال العالمي، درع السمة التجارية الأعلى قيمة على مستوى منطقة الشرق الأوسط ضمن قطاع الاتصالات بقيمة إجمالية تجاوزت أكثر من ١٠ مليار دولار من Brand Finance.

كما وقعت مجموعة stc على هامش مشاركتها في مؤتمر الجوّال العالمي MWC22 في برشلونة، عدداً من الإتفاقيات مع رواد صناعة الإتصالات والشبكات وتقنية المعلومات في العالم. وكانت أبرز الإتفاقيات مع كل من شركة إريكسون ونوكيا وهواوي وإنتل وسيسكو ومايكروسوفت فضلاً عن شركات أخرى، لتوسيع وتطوير شبكات الجيل الخامس والخدمات السحابية والحوسبة الطرفية وتسريع البنية الرقمية المفتوحة، بالإضافة إلى إنشاء «مركز بيانات للتعاقي من الكوارث»، وذلك لتعزيز تجربة العملاء وتمكين التحول الرقمي بالمملكة.

وعلى مدى ٤ أيام، سجلت stc حضوراً لافتاً بين أكبر شركات الإتصالات في العالم، وإستعرضت إنجازات المملكة والمجموعة في البنية التحتية الرقمية، حيث ركزت مشاركة stc على إستخدامات تقنيات الجيل الخامس، أبرزها التعاون مع الروبوتات وربط الموانئ بشبكة الجيل الخامس وتطبيق الملاعب الافتراضية والتقنيات المالية وتجارب الإستدامة، ومناقشة إتجاهات ودوافع التغيير التكنولوجي والفرص المحتملة للمجتمعات والإقتصادات من أجل مواجهة التحديات العالمية مثل الإستدامة، والأمن السيبراني والرقمنة.

Human
Resources
Management

HRM Innovation, Transformation and Digitalization



MenaTech

Contact us +962 79 848 7487 | www.menaitech.com



Tareq Amin (CEO of Rakuten Symphony & CEO of Rakuten Mobile, Inc - Japan):

Middle East should become a massive technology hub and building a pure R&D center is my biggest ambition

Tareq Amin, CEO of Rakuten Symphony & CEO of Rakuten Mobile in Japan, is responsible for driving end to end Network evolution, Service assurance and Automation of cloud-native 4G/5G network. In this role, he is responsible for overseeing all aspects of the Network transformation, Technology Development and Automation, including innovation, development and operations. His entrepreneurial spirit led him to conceptualize, develop, and launch a disruptive next-generation OSS which encompasses artificial intelligence (AI), scalable real-time machine learning models, strategic insights, and other meaningful Big Data Science techniques. His personal mission in life is building a pure R&D center. About this ambition and other things, Al Bayan Magazine conducted the following interview with Mr. Amin.



* What is your strategy for the Middle East region?

- I was born in Amman, Jordan and my dream has been to take all the lessons learned I have done over my career working in the US, building almost 13 cities in telecom there and from the US moving to India and then to Japan. All this have taught me about the importance of engineering and R&D for the future, the importance of AI and software to the world; thus, a very personal passion agenda for me was that I will definitely one day go back to the Middle East. It is my home, so I want to be able to take the Middle East to another stage because at this stage when I look at it, I still don't see the innovation. I see many people from the Middle East like me that traveled and lived all over the world and I always wondered why are we not back building and innovating a new foundation what the Middle East should become. It should become a massive technology hub.

* Are you aiming to open an office in UAE as a Hub for the region?

Rakuten Symphony and Rakuten as a whole will make a significant commitment in R&D in the Middle East. It is not about building sales but a pure R&D center. This will be my personal mission in life, I want to make an impact in the new generation that we will recruit and cater in the Middle East and the conclusion of Rakuten Symphony in the Middle East is to expand our offices. I don't want to be known as having a sales office but I want a pure engineering operation in the region, a company that will help many of the operators and enterprises in the region through their journey of transformation and really focus on software, cloud, new cutting edge platforms for AI and machine learning.

* How fast are you going to proceed with your plans?

- Much faster than you think. I went and visited three mobile world congresses in Dubai and I was really impressed with what I have seen and I told my team that now we need to go and enter the market. First thing that I want to do in Rakuten Symphony is to hold a technology workshop for that region as a whole. We will open up an R&D development center in the Middle East and we will bring all the know-how and the partners of Symphony are massive cooperations whether it is Intel, Qualcomm, Cisco, etc... This is my personal ambition and I think now is the time to do that.

فادي قطيشات

(مؤسس ونائب رئيس شركة جلوبيتل GLOBITEL - الاردن):

نبحنا خلال مسيرتنا ببناء قاعدة عملاء واسعة



تأسست شركة جلوبيتل GLOBITEL في عام ١٩٩٦، وقد حافظت على التزامها بالإبتكار التكنولوجي من خلال توفير حلول مبرمجة متقدمة ومنتجات عالية الجودة للعملاء في مختلف القطاعات، بما في ذلك مزودي خدمات الاتصالات ومقدمي الخدمات المالية ومراكز الاتصال والمؤسسات الحكومية والتعليمية ومقدمي الرعاية الصحية. وقد نجحت الشركة خلال العقد الأخير

في إختراق معظم أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وباتت من أهم الشركات التي تقدم خدماتها وحلولها في مجال تقنية المعلومات لشركات الإتصال. وعلى هامش مؤتمر الجوال العالمي، التقت «البيان الاقتصادية» مؤسس ونائب رئيس شركة جلوبيتل، فادي قطيشات وفي ما يلي تفاصيل الحوار:

■ ما هي الأسباب وراء إختباركم للتوسع في العراق ومصر؟
- الامكانات والفرص الواعدة شكلاً حافزاً مهماً وعاملاً جاذباً للتوسع نحو

السوقين العراقية والمصرية. وبالتالي من الواضح أن دولة مصر الوحيدة بين مختلف الدول العربية التي نجحت في تحقيق نسب نمو مرتفعة رغم الأثر السلبي للجائحة «كوفيد-١٩»، على عكس الدول الأخرى التي تراجعت فيها معدلات النمو بنسب متفاوتة. أما بالنسبة للسوق العراقية فتكمن فيها فرص نمو ضخمة، بالرغم من المخاطر والاضاع غير المستقرة أحياناً.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها جلوبيتل وما الذي يميزها عن مثيلاتها في السوق؟
- تُعد من الشركات الرائدة على مستوى المنطقة في ما يتعلق بتحليل المكالمات "SPEECH ANALYTICS" إنطلاقاً من أهمية تسجيل وتحليل المحادثات بين الجهات المتصلة، وهذا يحظى باهتمام واسع من جانب الشركات والقطاعات المختلفة. ويضاف الى ذلك، نحن فخورون كشركة عربية توفر خدمة تحليل المكالمات باللغة العربية دون أي منافس على مستوى المنطقة، وهذا بهدف مساعدة الشركات والمصارف على تحديد الثغرات وإيجاد الحلول المناسبة لتقليص الفجوة بين العميل وصاحب العمل في حال وجود أي اعتراض من الطرف الآخر بعد تقديم ملخص عن أبرز ما جاء في المكالمة، وذلك بغية تحسين أداء الشركات المتعاملة معنا. بالإضافة الى تقديم خدمة خاصة بقطاع التجزئة SPEECHLOG RETAIL تهدف الى تحليل جودة المحادثة بين الجهات المتصلة.

■ هل يتطلب تفعيل هذه الخدمة موافقة من جهات معينة؟

- كلا، هذا البرنامج يراعي المعايير والمتطلبات الأمنية، بحيث كل ما نقوم به هو عبارة عن تسجيل وتحليل المكالمات وتقديم ملخص حول المحادثة. ونتعامل في هذا الإطار مع جهات حكومية وشركات خاصة، فضلاً عن المصارف وشركات تأمين والاجهزة الأمنية والعديد من القطاعات الأخرى.

■ مع تزايد الاعتداءات الإلكترونية، ما هي الوسائل المستخدمة لتوفير أعلى معايير الأمن والحماية لبياناتكم؟

- يتوجب على الجهات والشركات المتعاملين معها توفير أمن وحماية هذه البرمجيات ضد الاعتداءات الإلكترونية، وبالتالي لا يقع على عاتقنا ضمان أمن حماية المعلومات والبيانات. ولا بد من الإشارة الى أنه خلال فترة الجائحة «كوفيد-١٩» تعاوننا مع وزارة الصحة في الاردن في هذا المجال، وبعد القيام بتحليل المكالمات إتضح بأن العديد من المواطنين لا يملكون الوعي والمعرفة الكافية حول أهمية أخذ اللقاح والطرق الوقائية الواجب إتباعها لتقليص إنتشار الوباء. ومن هنا أطلقت وزارة الصحة في الأردن حملات توعية لتثقيف المواطنين وزيادة الوعي وبالتالي حماية المجتمع. وبهذه الطريقة تمكنا من توفير الوقت والجهود المبذولة من جانب الجهات الصحية لحل المشاكل والإستجابة السريعة لتساؤلات المواطنين وتلبية إحتياجاتهم. ■

#BORN TODARE

BLACK BAY
BRONZE



TUDOR

Talal Al Kaissi (Chief Executive Officer – G42 Cloud):

G42 Cloud is building the MENA region's largest and most powerful cloud infrastructure, including sovereign cloud solutions locally and internationally

Talal Al Kaissi joined G42 in September 2020 as the Vice President of Special Projects & Space Program in the Group CEO's office, while effectively assuming the role of the Group Chief of Staff. Talal's role was to support the Group CEO and various business verticals with special projects, as well as lead the development of the space program within G42 inclusive of an investment thesis, products and partnerships leveraging G42's robust AI and cloud computing platforms.

Talal joined G42 after 2 years at the UAE Space Agency where he served as Senior Advisor to the Director General and UAE Embassy in Washington DC where he worked as a Sr. Advisor for Commercial Affairs at the UAE Trade & Commercial Office and also leading US - UAE Space Affairs.

In January 2022, Talal stepped into the role of Chief Executive Officer at G42 Cloud to bring about the next phase of the company's evolution – maximizing potential, while innovating and creating customer value in new and adjacent areas.

Al Bayan Magazine met Talal during the MWC 2022 and conducted the following interview.



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

- Sure! Born in Abu Dhabi and operating across the world, G42 drives change by joining forces with nations, corporations and individuals, to accelerate progress and find answers to society's most pressing needs. From molecular medicine to space travel and everything in between, together, they're delivering the future now.

G42 Cloud is a part of G42 – we are building the MENA region's largest and most powerful cloud infrastructure designed to make organizations more intuitive, agile and efficient to solve real-world challenges. Our world-class infrastructure is built to serve governments, special industries and enterprises of all sizes and leverages the power of AI to deliver superior performance. We operate our cloud platform end-to-end, having built best-in-class intelligent Data Centre facilities across the UAE. G42 Cloud also operates the Artemis High Performance Computer (HPC), one of the world's TOP500 supercomputers which it offers as a service to multiple clients and industries.

A good example of what we enable is the JV between G42 and ADNOC (Abu Dhabi National Oil Company), called AIQ. AIQ develops and commercializes AI products and applications for the oil and gas industry in the areas like drilling performance, reservoir modelling, corrosion detection, and product quality control. G42 Cloud and our HPC are front and center in that effort to accelerate the development of new AI solutions to optimize processes, improve planning and increase profitability for ADNOC and the wider oil and gas industry.

*** Are you focusing on the UAE market only or do you have any expansion plans?**

- As a young Abu Dhabi born and raised company, naturally our focus has been the UAE market in the past couple years. There has been and still is a great capacity for business growth locally, particularly from Abu Dhabi government and local enterprises, and similarly we have begun to expand into other Emirates. Having said that, we have recently commenced regional and international expansion in a few countries and are looking to grow our geographic footprint.

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

- I think one of the main challenges is the industry perception that cloud infrastructure is perceived less secure than traditional on-premises physical IT setup. Because of the physical infrastructure being located inhouse, there is a natural inclination to believe that there is more control over data security. The fact is that this cannot be further from truth. Cloud infrastructure offers more versatility which in many aspects yields security, and is less costly and provides an unmatched ability to scale beyond anything conceivable with an on premises solution. Cloud clients can take advantage of not having to have the IT infrastructure on their premises where they have to pay for the maintenance, operations and have enough CapEx, and move on to a model where all their needs are being served as cloud services from the basic elastic computing, storage, and networking needs, all the way to creating large data lakes that can then benefit from AI applications and unlock more insights, analytics, and support value creation and monetization for a stakeholder.

In fact, governments around the world trust cloud providers with national security level data to be handled by sovereign cloud solutions such the type of architecture G42 Cloud provides – thus, proving the perception wrong.

G42 Cloud has a very bust capability and the operational knowledge of setting up and managing sovereign cloud solutions in the region, ensuring secure data residency and complete data sovereignty for the clients. This expertise is what we are planning to export as a bespoke model to different regions as evidenced by a recent deal we signed with the Government of Serbia and are in the process of pursuing several similar opportunities.

***What is the purpose behind your participation in the Mobile World Congress?**

- G42 Cloud is very interested in expanding our geographic footprint and as a technology company that focuses on AI and Cloud Computing, there is no better forum for us to benefit from, and signal our intent, than MWC. Being one of the largest global industry gathering, the conference attracts top players, latest technology offerings and captures global technology media attention. We are looking for a wider range of potential verticals we can bring our bespoke value proposition to as a cloud service provider, combining efforts with other parts of G42. These areas of interest include industries such as finance, healthcare, technology and many others. Hence, our presence here at the MWC today where we are meeting with many potential partners and foreign country delegations where we are interested in expanding.

To have been able to sign an agreement between 2 Emirati-born companies, G42 Cloud and Tahaluf Al Emarat, at this event was very special. Our collaboration aims to provide next generation applications and SaaS services to the enterprises & government entities in the UAE and across key international markets.

*** What can you tell us more about the collaboration that you have announced with Tahaluf Al Emarat during MWC?**

- We are very excited about this partnership! Through the cooperation, G42 Cloud and Tahaluf Al Emarat aim to provide secure and reliable SaaS solutions to enterprises and government entities in the areas of process as well as content & people management including "Maestro", Tahaluf's low-code/ no-code business automation platform.

The cooperation will enable both of us to leverage the full power of our platforms, driving innovation and building intelligent, state of the art customer applications. This further aims to improve organizations & governments productivity allowing them to focus on their customers and citizens not their tools.

Partnering with Tahaluf Al Emarat allows G42 cloud to add innovative home-grown UAE solutions to our offerings on our UAE cloud and serve them to various stakeholders. We look forward to this partnership and are confident that it will enable us to build on our existing capabilities and drive digital transformation across a wide spectrum of industries domestically and abroad.

للاستمرار في عمليات التوسع الهائلة

«سامسونغ» تجلب آلات طباعة بتقنية الأشعة فوق البنفسجية (EUV) المتطرفة



لا تتوقف شركة «سامسونغ إلكترونيكس» SAMSUNG من الإنفاق على تكنولوجيا صناعة الرقائق المتطورة، فيما يتزايد الطلب على إقتناء الهواتف الذكية فقد خصصت الشركة نفقات بقيمة ٤٣,٦ تريليون وون (٣,٦ مليار دولار) على أشباه الموصلات خلال ٢٠٢١، في حين جلبت آلات طباعة بتقنية الأشعة فوق البنفسجية المتطرفة (EUV) لمتابعة عمليات التوسع لصنع وحدات الذاكرة ونظام صناعة الرقائق الأكثر إداراً للأرباح. وتكون قد حققت مستوى قياسياً في ظل صعود صافي الدخل إلى ١٠,٦٤ تريليون وون وارتفاع المبيعات ٢٣٪. كما ورفعت أجهزة الهواتف الذكية القابلة للطي مبيعات أجهزة الهواتف المحمولة. وحصدت لقب أكبر شركة لتصنيع الرقائق الإلكترونية على مستوى العالم من حيث الإيرادات للمرة الأولى من ٢٠١٨، حيث تمثل حصتها ١٣٪ من السوق العالمية لأشباه الموصلات.

"Du" تضخ استثمارات كبيرة في مجال تقنية الجيل الخامس (5G)



أكد **فهد الحساوي**، الرئيس التنفيذي لشركة الإمارات للاتصالات المتكاملة «دو» Du أن الشركة حرصت خلال العام ٢٠٢١ وعلى مدار السنوات القليلة الماضية على ضخ استثمارات كبيرة في مجال تقنية الجيل الخامس (5G) وحالات الاستخدام المستندة إليها، مشيراً إلى أن هذه

الاستثمارات قد أثمرت عن توسيع نطاق التغطية لتشمل حالياً أكثر من ٩٠٪ من السكان.

وأضاف **الحساوي** أن الشركة نجحت في عقد شراكات استراتيجية مع العديد من الشركات والمؤسسات عبر القطاعين الحكومي والخاص لتسخير إمكانات تقنية الجيل الخامس (5G) وتوظيفها في تحسين نماذج الأعمال وكفاءة العمليات التشغيلية.

«زين السعودية» توقع مذكرة تفاهم مع نوكيا لإطلاق القدرات المتقدمة لشبكة الجيل الخامس



إستكمالاً لإستراتيجيتها الرامية إلى تطوير تجربة الجيل الخامس (5G) في المملكة والانتقال عبر استخدامات وتطبيقات الجيل الخامس المستقبلية من خلال الاستثمارات النوعية المبتكرة، وقّعت «زين السعودية» مذكرة تفاهم مع شركة نوكيا العالمية لإطلاق التعاون المبكر في مجال التطوير المستدام لشبكة البنية التحتية من خلال دعمها بالقدرات المتقدمة للجيل الخامس (5G) لتوفير تطبيقات وخدمات مبتكرة ووضعها في خدمة الشركات والأفراد. وتم توقيع مذكرة التفاهم على هامش مشاركة الشركتين في المؤتمر العالمي للجوال (MWC) في برشلونة، وتأتي مذكرة التفاهم في إطار توجه الشراكات الاستراتيجية التي إنتهجتها «زين السعودية» مع كبرى شركات التقنية العالمية بهدف فتح آفاق جديدة لنمو الخدمات الرقمية وتمكين مجتمعي الأفراد والأعمال.

وتعليقاً على مذكرة التفاهم، قال الرئيس التنفيذي للتقنية في «زين السعودية» م. **عبدالرحمن بن حمد المفدى**: «نحرص دائماً على مواكبة أحدث التطورات التقنية وتوظيفها لتقديم حلول وخدمات مبتكرة ترضي تطلعات عملائنا، والتعاون مع نوكيا سيعزز ريادتنا في مجال تقنيات الجيل الخامس (5G) في المملكة، كما سيتيح لنا الارتقاء بتجربة العملاء واستكمال خططنا لبناء مجتمع رقمي».

بدوره قال م. **محمد الكريدي**، رئيس فريق عملاء «زين السعودية» في (الاسم والمنصب) في نوكيا: «فخورون بهذا التعاون مع «زين السعودية» لتطوير تجربة الجيل الخامس ودعمها في تحقيق رؤيتها الرامية إلى استمرار التميز كشركة رائدة في الاتصالات والإنترنت من خلال تلبية متطلبات مشتركيها وتوفير قيمة مضافة لمساهميها. ونحن على ثقة بأن تطوير تقنيات الجيل الخامس سيغني قدرات مشغلي الاتصالات الرواد مثل زين السعودية ضمن ٤ أبعاد تتضمن التجربة، التوسع، التمديد والتميز التشغيلي».

وتأتي مذكرة التفاهم مع نوكيا بعد فترة وجيزة على إطلاق زين السعودية تقنية «الإعتماد الكامل لشبكة الجيل الخامس» (5G STAND-ALONE)، ضمن خططها لتحقيق التوسع الأفقي والرأسي لشبكة الجيل الخامس التي باتت منتشرة في أنحاء المملكة كافة من خلال أكثر من ٥٠٠٠ برج.

تريند مايكرو تقدم تقريراً يضع تصوراً حقيقياً للمشهد السيبراني في المستقبل د. معتر بن علي: نقدم إرشادات لا تقدر بثمن لمواجهة هجمات أكثر تطوراً ودقة



أصدرت تريند مايكرو إنكوروبوريد Trend Micro، الشركة العالمية الرائدة في مجال الأمن السيبراني، تقريراً جديداً وسلسلة فيديو تعرض سيناريوهات توضح كيف سيكون شكل العالم في العقد المقبل، وكيف سيتعامل قطاع الأمن مع الابتكارات المتطورة للجرائم الإلكترونية، أطلقت عليه الشركة اسم "Project 2030".

جاء في التقرير أنه بحلول عام ٢٠٣٠ سيؤثر الاتصال بالانترنت على جميع مناحي حياتنا اليومية، وذلك على المستويين الجسدي والنفسي. وأن الجهات الفاعلة للتهديدات السيبرانية ستطور من آلية عملها الخبيثة وتسيء استخدام الابتكارات التكنولوجية. ويعرض التقرير كيف ستؤثر الهجمات السيبرانية بحلول عام ٢٠٣٠ على طريقة تفكير المواطنين، وسياسات الشركات والحكومات. ويقدم تحليلاً مفصلاً حول التهديدات السيبرانية المتطورة وكيف يمكن أن تهدد الأمن.

«وبهذا الصدد، قال د. معتر بن علي، نائب الرئيس والمدير الإداري لتريند مايكرو الشرق الأوسط وأفريقيا: «انتشرت أجهزة الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي وانترنت الأشياء في حياتنا اليومية، الأمر الذي يُحتم علينا أن نكون

على أتم الإستعداد لحماية أنشطتنا ورحلاتنا الرقمية من التهديدات الإلكترونية التي تحاول تعطيل أعمالنا. لذلك قامت تريند مايكرو بإعداد تقرير Project 2030 الذي يوفر سيناريوهات لما سيبدو عليه عصرنا الرقمي الجديد، كما يساعدنا على مواجهة تحديات الأمن السيبراني التي ستواجهنا في غضون أقل من عشر سنوات. يعكس هذا التقرير التزامنا الراسخ بتأمين العالم الرقمي وتقديم إرشادات لا تقدر بثمن لمؤسسات ومجتمعات المنطقة».

ومن أبرز ما جاء في التوقعات الخاصة بالتقرير أن أدوات الذكاء الاصطناعي ستساهم في إضفاء الطابع الديمقراطي للجرائم الإلكترونية لأن البيانات ستكون متاحة للجميع وليس فقط للمتخصصين في مجال تكنولوجيا المعلومات، وستسبب الهجمات في إحداث فوضى بسلاسل التوريد وإلحاق الأذى الجسدي بالبشر عبر زرع أدوات سيبرانية، وسيكون من الصعب تجنب هجمات الهندسة الاجتماعية والمعلومات المضللة عندما تصبح البيانات متاحة بشكل أوسع عبر «أجهزة عرض البيانات بمستوى الرأس»، كما ستقوم بيئات إنترنت الأشياء الضخمة بجذب مجرمي الانترنت الذين سيشتغلون هجماتهم لاستهداف قطاع التصنيع والخدمات اللوجستية والنقل والرعاية الصحية والتعليم والبيع بالتجزئة والبيئة المنزلية، وبما أننا نرى الاتصال بشبكات 5G و6G في كل مكان، سيؤدي ذلك إلى حدوث هجمات أكثر تطوراً ودقة، كما جاء في التقرير أن القومية التكنولوجية ستصبح أداة جغرافية استراتيجية رئيسية لعدد من أقوى دول العالم، وذلك في ظل اتساع الفجوة بينها وبين الدول المتأخرة تكنولوجياً.

أنغوس هيغرتي (رئيس DELL): أصبحت البيانات شريان الحياة للاقتصاد المعاصر



قال أنغوس هيغرتي، الرئيس الدولي لشركة «دل تكنولوجيز» DELL TECHNOLOGIES، ان التحول الرقمي تسارع في المنطقة خلال العام الماضي بوتيرة غير مسبوقة، لم يكن لأحد أن يتصورها يوماً، مشيراً إلى ان الحفاظ على وتيرة التحول هذه مهم للغاية للاستفادة من فرص النمو، ليس فقط على مستوى الاقتصاد السعودي، بل على مستوى اقتصاد المنطقة عموماً.

وبين هيغرتي أنه يمكن للتكنولوجيا بمختلف أشكالها، من الحوسبة الطرفية إلى السحابية، أن تدعم منظومة الأعمال المتنامية في المنطقة لتحقيق مزيد من الابتكار والتكيف مع الواقع الجديد مع الحفاظ على مرونتها وسط عالم التغييرات المستمرة.

لافتاً إلى أنه ووفقاً لنتائج مؤشر دل تكنولوجيز للتحول الرقمي، فإن ٩٠٪ من المؤسسات في السعودية والامارات قامت بالفعل بتسريع خطط تحولها الرقمي.

وإنه يمكن مساعدة المملكة على تحقيق طموحها بأن تتحول لمركز عالمي رائد للابتكار التقني، مدعومين بشراكاتنا القوية والموثوقة في البلاد.

١,٧ مليار دولار إنفاق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على تقنية المعلومات

ونحن نلمس اليوم التقارب الحاصل بين شبكات الجيل الخامس وتقنيات مثل الذكاء الصناعي وإنترنت الأشياء والسحابة والحوسبة الطرفية والروبوتات، من أجل تسريع الثورة الصناعية الرابعة. ويمكن للقطاع العام تحقيق مكاسب كثيرة من خلال اعتماد هذه التقنيات، فمن تقديم خدمات الرعاية المتصلة إلى تطوير مدن المستقبل الرقمية، تعد التقنيات الجديدة أساسية في تحقيق «رؤية ٢٠٣٠».

وشدد على أنه في وقت أصبحت فيه البيانات شريان الحياة للاقتصاد المعاصر في البلاد، فمن المهم أن تواصل السعودية تعزيز مرونتها الإلكترونية، وأضاف: «نعمل مع المؤسسات المختلفة لحماية بياناتها بغض النظر عن مكان تخزينها، وتوسيع نطاق قدرات التعافي في هذه المؤسسات لتتمكن من الوقوف في وجه الهجمات الإلكترونية والتعافي منها بصورة سريعة».

وأضاف: «من المتوقع أن يبلغ إجمالي الإنفاق على تقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ١,٧ مليار دولار في عام ٢٠٢٢، بزيادة قدرها ٢,٦٪ مقارنة مع عام ٢٠٢١».



SOLUTIONS FOR COMMUNICATIONS & IT
أفلاك الحلول للاتصالات وتقنية المعلومات

Wherever **technology**
is needed.

T +966 92 000 9947
F +966 92 000 9957
P.O.Box 86641 Riyadh 11632 Kingdom of Saudi Arabia
Email: info@aflaksolutions.com | Web Site: www.aflaksolutions.com

سليم الزعني رئيساً لجمعية الصناعيين بالتوافق



تم انتخاب سليم الزعني رئيساً جديداً لجمعية الصناعيين، حيث أعلن فوز اللائحة التي يرأسها الزعني بالتزكية وتتألف من السادة: زياد بكداش، شاكر صعب، مازن الزعني، منير البساط، بول أبي نصر، أسامة حلباوي، برنارتنوري، جورج نصراري، حسن ياسين، جورج صابونجيان، جوزف انطوان دانيال عبود، ماركو قبلان، أحمد جابر، إبراهيم الملاح، بسام محفوظ، لوران تفنكجيان، مازن سنو، وليد عساف، زياد شماس، عمر حلاب، صخر عازار، ميشال صياح، نزيه رياشي وسليم الزعني.

وبعد انتهاء العملية الانتخابية، عقد مجلس الادارة الجديد اجتماعاً رسمياً، تم خلاله توزيع المهام التي جاءت كالآتي: سليم الزعني رئيساً للجمعية، زياد بكداش نائب أول للرئيس، جورج نصراري نائب ثان للرئيس، حسان ياسين أميناً عاماً جورج صابونجيان أميناً للمال، منير البساط أميناً للعلاقات الخارجية. بعدها أقيمت كلمات تم من خلالها شكر الرئيس السابق فادي الجميل على الجهود التي بذلها خلال توليه رئاسة الجمعية.

سيمون شحاده

إيلي نسناس في ضيافة كلية إدارة الأعمال في "USJ"



استضافت كلية إدارة الأعمال في جامعة القديس يوسف (USJ)، رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان إيلي نسناس في جلسة نقاش مثمرة حول مستقبل صناعة التأمين على المستويين المحلي والعالمي، وذلك تحضيراً لإطلاق برنامج ماجستير في التأمين بالتعاون مع جمعية شركات الضمان.

وبدورها توجهت إدارة الجامعة بالشكر إلى السيد نسناس على تعاونه وثقته، كما أعلنت عن مواصلتها لاستراتيجية التنوع والتميز المعتمدة لإعداد الطلاب للإنخراط في سوق العمل الذي بات أكثر تنافسية في الآونة الأخيرة.

محمد شمس الدين: رفع الدولار الجمركي سيقوّص الإستيراد وسيدهور الوضع المعيشي



باتت الضائقة المالية تخنق الفقير أكثر فأكثر. إذ تؤثر الإجراءات الضريبية والتعرفة إلى أن معدلات الفقر في لبنان ستتجه إلى مزيد من الارتفاع وإلى تعميق الفقر إلى فقر مدقع، فما هو متوسط الدخل للبناني المقيم ليستطيع العيش بكرامة؟؟ ومع ما نسمعه من زيادات في تعرفه الإنترنت والاتصالات والكهرباء والمياه والمحروقات بالإضافة إلى رسم

جمركي ٣٪ على كافة السلع المستودرة، بقيت الأجور كما هي ولم تعدل لغاية تاريخه. فالسلة الغذائية وحدها، بحسب محمد شمس الدين الباحث في «الدولية للمعلومات»، لأسرة مؤلفة من أربعة أفراد تبلغ ٤ ملايين و٥٠٠ ألف ليرة، ناهيك عن التعليم والإستشفاء والنقل العام وإيجار المنزل إلخ.. وقال شمس الدين لقد كان للتطورات الإقتصادية آثار هائلة على اللبنانيين، فمع انخفاض قيمة الليرة إلى ٩٢٪ تراجع بدرجة كبيرة القوة الشرائية للأسر التي مداخيلها بالليرة. لافتاً إلى أن حوالي ٨٠٪ من الأسر في لبنان غير قادرة على تحمل تكاليف الخدمات الأساسية اللازمة لمواجهة الأزمة الإجتماعية والمعيشية، في المقابل هناك فئة من الشعب اللبناني هم من الأغنياء وقدرتهم الشرائية عالية، هذا ما يدل على مظاهر «رفاهية» غير واقعية ويمحق الهوة بين طبقات المجتمع.

وفي هذا السياق يتابع أن الخوف الأكبر ليس من مشروع الموازنة ٢٠٢٢، بل من رفع الدولار الجمركي من مستوى ١٥١٥ إلى ٢٠ ألف ليرة، الذي سيلهب كل الأسعار وسيطال أيضاً البنزين والذي بدوره يؤثر على حركة السوق كافة. وسيؤدي حتماً إلى تقليص الإستيراد لأن القوة الشرائية ستقلص وبالتالي سنشهد تراجعاً في حجم الإستهلاك. وسيكون لهذه الخطوة آثاراً سلبية كبيرة على الوضع المتأزم أصلاً.

وليد موسى: إننا ضمن أكبر أزمة سكانية يواجهها لبنان وشبابه



خلال مأدبة غداء على شرف أهل الصحافة والإعلام، دعت إليها نقابة الوسطاء والإستشاريين العقاريين في لبنان، ألقى وليد موسى رئيس النقابة، كلمة رحّب بها بالحضور وشكر للصحافيين دورهم

الرائد في سبيل الدفاع عن الحريات. ومعلناً أنه من خلالهم يودّ توجيه صرخة من القلب.

قال موسى إننا ضمن أكبر أزمة سكانية يواجهها لبنان وشبابه في التاريخ المعاصر. إذ لم يعد بوسع الشباب والشابات إيجار أو شراء منزل رغم انخفاض أسعار العقارات، ما يعني أنه لن يكون هناك تطوير عقاري في لبنان خلال السنوات المقبلة.

«المطلوب ليس مستحيلاً، ونحن لا نطالب فقط بتخفيض وإلغاء الضرائب بل برؤية جديدة عصرية للقطاع العقاري والسكني».



سمير المقدسي



كمال حمدان



شريل نحاس



عبد الحليم فضل الله

صندوق النقد: جميع المسؤولين مشغولين بالانتخابات متخليين عن الشأن المعيشي

خارج المنظومة وبصلاحيات تشريعية، ولا تسأل عن الطوائف والمصالح الخاصة. فالوضع مأساوي وفي ظل التفكير والمنطق السائدين لن يكون هناك حل ولا خلاص.

سمير المقدسي أشار إلى أن الخطة التي أعدتها اللجنة الوزارية المسؤولة لمناقشتها مع صندوق النقد الدولي كانت خاطئة لجهة تحميل المودعين العبء الأكبر من هذا الحل. وهذا ما رفضه صندوق النقد والذي لو قيد له ان ينفذ لكان أضرّ بالاقتصاد الوطني والجهاز المصرفي اللبناني.

فلا بد من وضع خطة تعاف سليمة ومتكاملة اقتصادياً ومالياً واجتماعياً توحى بالثقة بمعزل عن التوصل إلى أي اتفاق مع الصندوق أم لا.

سعر صرف الدولار إلى ٢٠ ألف ليرة وتعاملوا معها بشكل لافت. أما الكذبة الثانية فهي فضيحة بالمعنى الكامل، وهي أنه صار لدينا حقل غاز، فترسخ في الوعي الجماعي أن الدولارات آتية، على حساب ترسيم الحدود والتنازلات التي قُدمت للعدو الاسرائيلي.

كمال حمدان: خمسة محاور للخروج من الأزمة، (١) إعادة هيكلة قطاع المال (والمصارف)، الإصلاح الضريبي، إصلاح المؤسسات العامة، معالجة أزمة العملة، الحوكمة ومكافحة الفساد. هذه المحاور من توقيع بعثة صندوق النقد الدولي. لكن العبرة في التنفيذ من قبل السلطة اللبنانية. إذ أن الأزمة لا يمكن أن تدار إلا بحكومة من

فلا نستطيع أن نعوّل على التخمينات. فخلال هذا الوقت يجب حماية الناس من تبعات عدم وجود خطة وحماية الاقتصاد والمودعين، فكيف نحميم من الاجراءات المؤقتة مثل تعاميم مصرف لبنان التي يترتب عليها أكلاف لاحقة مرتفعة.

شريل نحاس اوضح «فحوى الأمر هو فشل السلطة مجتمعة في المشاورات مع صندوق النقد، فبيان الصندوق كان شديد الوضوح بقوله: «فشل في إعداد خطة»، لكن رغم ذلك لم يتعامل أي طرف بجدية تجاه الامر. فتوجهت الانظار تجاه محور آخر وهو ابتداء كذبتين أطلقتهما قوى السلطة وصدقهما الناس. الكذبة الاولى: تراجع

جولة ثانية من المناقشات مع وفد صندوق النقد الدولي بشأن خطة للخروج من الأزمة. فبحسب راميريز ريغو رئيس وفد الصندوق ليس هناك من «خطة» واضحة للعمل عليها، فجميع من في السلطة مشغول الآن بالعمل السياسي الانتخابي، متخلّ عن الشأن الاقتصادي والمعيشي.

فكانت بعض الآراء لخبراء في الشأن الاقتصادي والمالي للاخبار:

عبد الحليم فضل الله، قال: حتى الآن ليس لدينا خطة رغم أن معالمها صارت شديدة الوضوح. فلكل خطة انعكاساتها السلبية والايجابية وعلينا دراستها بتأن وموضوعية وترقب نتائجها لفترة تمتد إلى نحو ١٥ سنة،

B E R Y T U S

Coral and Liquigas expansion opens the door to speculations and fake news:

“The truth behind the rise of a family business that supported the Lebanese energy sector in time of crisis”

Despite the ongoing economic crisis in Lebanon, the private sector has proven once more its resilience to unexpected political and social downturns.

Family businesses in Lebanon constitute the bulk of its private sector creating a lifeline to the country's instability during the last few years; family businesses that opted to invest, resist and expand in their homeland holding tight to their roots and history.

Coral and Liquigas are in the core of the successful business stories that stood still believing in their homeland and expanding to meet with the rising demand on petroleum products by investing in local assets and mainly in employing Lebanese talented youth reaching a total of 800 employees in 2021.

Coral and Liquigas well established network has spurred speculations, rumors and misinformation reaching even accusation in the wake of a media system today that has become vulnerable to social media unfounded allegations and channeled false information.

In an interview with Mr. Oscar Alfred Yamin, Chairman of A. Yamin Group, the campaigns targeting his two companies, Liquigas and Coral, which got harshly accentuated with the start of Lebanon's economic and social crisis, were tackled for further investigation. Oscar Yamin answered several questions related to the allegations in question.

*** Several rumors were recently circulating in the media, especially during the last couple of years, that the Yamin family owns Coral and Liquigas Companies in partnership with politicians. Moreover, one of them was explicitly named as well. What are your comments regarding these claims of ownership?**

- Thank you for bringing this up since this matter needs a once and for all clarification.

My two brothers Antonio, Edgar and I have inherited the petroleum products distribution business that was started in 1964 by our father Alfred Semaan Yamin. The A. Yamin Group is a purely commercial group of companies, having no political affiliation either directly or indirectly and conducts its business in utmost transparency and in compliance with the applicable Lebanese laws and regulations, and in accordance with international regulations, directions and decisions.

My brothers and I, have started working with our father very early, during our teenage years, weekends, and school vacations and during our university studies, and have gradually expanded the business.

In 2005, our group of companies A. Yamin Group acquired Liquigas Liban SAL. In 2017, as part of its continued business expansion the Group acquired the British Company The Coral Oil Company Limited UK and its Lebanese branch which had a significant market share in the Lebanese Jet A1, diesel and gasoline distribution for over 90 years. We now serve approximately 200 Coral service gas stations in Lebanon, of which 20% are owned or directly managed by the Group and the remaining franchised.

With the acquisition of Coral, A. Yamin Group now holds a major role in the petroleum sector in Lebanon, managing alone more than one third of the overall local petroleum storage capacity, and is currently handling a considerable market share in Lebanon.

Following our last business expansion in 2017 and in times of social and economic unrest that started in October 2019, we were startled with an organized campaign of lies, slander, and incitement targeted our companies "Liquigas" and "Coral" on social media.

In 2020, the campaign of lies and incitement intensified and became more recurrent, especially during the most challenging and unprecedented economic and social crisis that Lebanon has been enduring lately.

During this precarious period, Coral was among the few gasoline and diesel importing and distributing companies that continued its supply of those two vital products to all Lebanese regions and all economic sectors. Our ability to supply Lebanon with diesel, Jet A1, and gasoline was only possible during these times of financial challenges because of our outstanding reputa-



FROM LEFT TO RIGHT: Mr. ANTONIO YAMINE, Mr. EDGAR YAMIN AND Mr. OSCAR YAMIN

tion, solid network of relationships, as well as our available facilities with foreign suppliers and banks. Coral ensured the Lebanese people some social and economic safety and a sense of security in these dire times.

To answer your question rumors in social media indeed falsely attributed during these various campaigns the ownership of Coral and Liquigas companies to different political parties and certain specific politicians, that funnily enough are opposed to each other in politics and presenting contradictory agendas which leads to inaccuracy of the disseminated information and of course these attributions depended on the timing of these campaigns.

So I repeat, our Company was never implicated in political matters nor supported any particular political party. Our aim is to serve all the Lebanese people in all regions by ensuring provision of gasoline and diesel in sufficient quantities to distribution stations in all regions, hospitals, bakeries, municipalities, private generators, embassies, schools and universities to enable them to carry on with their respective duties in the absence of electricity and public transport that we currently experienced and are still experiencing.

*** Do you have, or can you share with us, any document supporting your arguments, which we can effectively publish?**

- These rumors are untrue and can be easily proven to be fake and false. It is very simple, as when one looks into the official documents of the commercial register that are openly available to the public in both the UK and in Lebanon, you would undoubtedly know who owns the company. The published information clearly shows that the entities are solely owned and controlled by their current three owners (Oscar, Edgar and Antonio Yamine) through their legal entities. My brothers and I are indeed mentioned as the sole shareholders, and all the economic rights of those shares go only to the three of us as Ultimate Beneficiary Owners.

Furthermore, the companies have issued an explanatory statement at the beginning of these campaigns and made the legal documents available on the company's website as part of its transparency policy despite that evidence and clarifications, the ongoing publication of this fake information demonstrates the bad faith

and the premeditation to damage the reputation of Coral and Liquigas and their owners. Moreover, the company also strictly denies any transfer of its shares to any third party and any private or political party. These claims were published by those with a questionable reputation and by non-credible publishers when faced with evidence and against whom we have successfully presented many legal cases. We can thus very confidently challenge whoever has any supporting document or documents to those utterly false and fake allegations to make them public.





FOREVER INSPIRED TO CREATE
OPTIMAL SOLUTIONS TO OUR CLIENTS

TO BE COUNTED ON SINCE 1997

☎ 05 451 777

f aliginsurance

@aliginsurance



تحقيق فيدرالي في تداولات الصفقات ذات «الحجم الكبير» "Block Trading"



أفادت صحيفة وول ستريت جورنال نقلاً عن مصادر أن محققين فيدراليين فتحو تحقيقاً في تداولات الصفقات ذات الحجم الكبير والمعروفة بـ Block Trading، في صناديق التحوط في وول ستريت والبنوك بما في ذلك مورغان ستانلي، وغولدمان ساكس.

ويشير مصطلح الصفقات ذات «الحجم الكبير»، إلى الصفقات التي تتم بصورة محمية على الأسهم العامة، ولكن في نظام خاص يحميها من تأثير العروض والطلبات المدرجة على شاشات الأسعار، وتكون بعضها بسبب إتفاقات خاصة بين البائع والمشتري وبسعر مختلف عن سعر السوق، وتسمح بها الجهات التنظيمية لتفادي تأثيرها على أسعار إغلاق الأسهم.

وقال التقرير، إن لجنة الأوراق المالية والبورصات (SEC)، إلى جانب وزارة العدل، تحقق فيما إذا كان المصرفيون يستخدموا المعلومات التي حصلوا عليها من أوامر البيع الخاصة بصناديق التحوط، قبل تنفيذ هذه الصفقات.

وفيما قالت المصادر، إن لجنة الأوراق المالية والبورصات، أرسلت مذكرات استدعاء إلى العديد من صناديق التحوط والبنوك، للمطالبة بسجلات التداول ومعلومات حول تواصل المستثمرين مع المصرفيين، كما ينظر المنظمون في المخالفات المتعلقة بالتداولات المحظورة منذ عام ٢٠١٩ على الأقل. ولفت التقرير إلى أن التحقيق يدور حول ما إذا كان المصرفيون قد أبلغوا بشكل غير قانوني عملائهم المفضلين قبل الكشف العلني عن الصفقات، وإذا ما كانوا حققوا نفعاً من وراء تسريب هذه المعلومات، سواء بتحقيق ربح أو تفادي خسائر.

الإجراءات الحكومية الصينية تؤثر سلباً على معاملات البيتكوين



تراجعت معاملات عملة البيتكوين المشفرة داخل الصين بقوة على خلفية الإجراءات الحكومية التي تهدف إلى استعادة النظام في السوق المالي المحلي في البلاد.

وأعلن البنك المركزي الصيني تراجع معاملات البيتكوين داخل البلاد إلى ١٠٪ من ٩٠٪ سابقاً من إجمالي المعاملات في جميع أنحاء العالم، متأثرة بالإجراءات الحكومية.

إعتقال المتلاعبين بسوق الأسهم التي طالت ثاني أكبر مجموعة مصرفية في اليابان



في إطار فضيحة التلاعب بسوق الأسهم، قالت شركة (SMBC NIKKO SECURITIES INC) أنها قد تواجه إجراءات تأديبية بحق موظفين للإشتباه بتلاعبهم في أسعار الأسهم.

وقال الرئيس التنفيذي يوشيرو كوند للصحفيين أنه يأسف بشدة لهذا الوضع، وستفتح الشركة تحقيقاً داخلياً بعمليات التداول، إذ أن ممثلي الإدعاء العام إقترحوا المقر الرئيسي لشركة السمسة في طوكيو، وعملية المداهمة هذه تضع حداً لأشهر من التحقيقات التي أجرتها السلطات اليابانية مع شركة تابعة لـ «سوميتومو ميتسوي فاينانشال غروب». وتسببت هذه الفضيحة بخسارة الشركة لصفقات إكتتاب سندات بمليارات الدولارات.

سحب «بينانس» طلب الترخيص في سنغافورة بسبب غسل الأموال



في أكتوبر الماضي قال رافي مينون العضو المنتدب لسلطة النقد في سنغافورة، انها ستطبق معايير مرتفعة عند إصدار تراخيص العملات المشفرة المرغوبة، كما ان سلطة النقد سمحت لمقدمي الطلبات بسحبها بدلاً من تعرضها لرفض نهائي من قبل الجهة الرقابية. وقد خرجت من السباق حتى الآن ما يقارب ١٠٠ شركة نظراً لفشلها في الوفاء بالمعايير التي وضعتها سنغافورة. وما زالت أقل من ٧٠ شركة تنتظر الموافقة على طلباتها من الأجهزة التنظيمية حتى تقدم رسمياً خدمات مرتبطة بالعملات المشفرة في سنغافورة. وكانت شركة بينانس آسيا سيرفيسيز سحبت مؤخراً تقديم خدمات العملات المشفرة في سنغافورة لأنها لم تستوف معايير البنك المركزي في مكافحة أنشطة غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

«فتيان الإسترليني» يتسببون لبنوكهم بغرامة ٣٩٠ مليون دولار

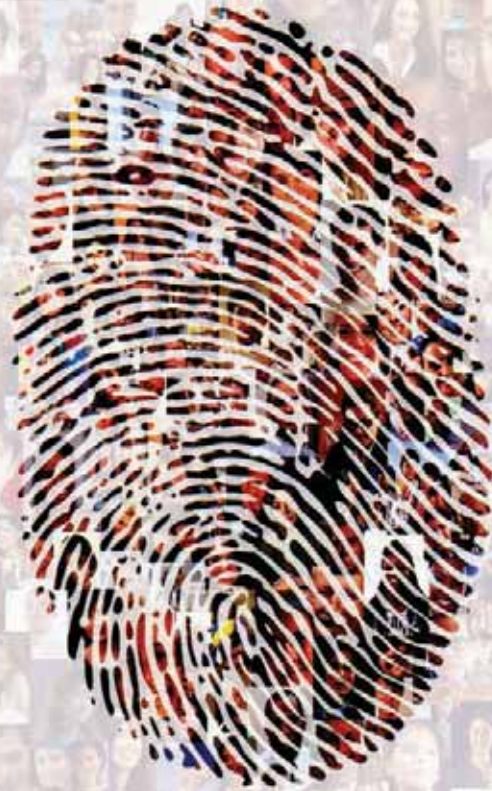
غرّمت المفوضية الأوروبية بنوك «إتش إس بي سي» و«كريدي سويس» و«باركليز» و«رويال بنك أوف سكوتلاند» ٣٩٠ مليون دولار، لتورطهم في تكتل يهدف لتحديد أسعار العملات الأجنبية.

قالت **مargريت فيستاجر**، مفوضة حماية المنافسة، في بيان: «إن سلوك التواطؤ الذي انتهجته البنوك الخمسة كان سبباً في تقويض سلامة قطاع المال على حساب الإقتصاد الأوروبي والمستهلكين».

وكان المتعاملون يديرون التكتل من خلال غرف الدردشة على الإنترنت بإسم «فتيان الإسترليني» ويتبادلون معلومات حساسة وخطط تعامل، مكنتهم من اتخاذ قرارات شراء وبيع عملات مستفيدين من معلومات، حسب الهيئة الرقابية.

وتعتبر الغرامات المتعلقة بهذا التكتل، (٣٩٠ مليون دولار) أقل من غرامة بقيمة ١,٣ مليار يورو طبقت على البنوك بسبب التلاعب في أسعار اليورو بور، (سعر الفائدة بين البنوك الأوروبية لليلة واحدة)، وأقل من غرامة قياسية بقيمة ٣,٨ مليار يورو بسبب التواطؤ بين شركات صناعة سيارات النقل. مع إعفاء بنك «يو بي إس» من غرامة قيمتها ٩٤ مليون يورو بموجب نصوص التسامح عند المفوضية، لكونه كشف عن وجود هذا التكتل.

Standard
Chartered



Can your investor personality impact your investment decisions?

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

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



The Comfortable Investor

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



The Conservative Investor

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



The Enthusiastic Investor

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

Download the
report here



sc.com/ae

Here for good

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

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



حكم قريب على Mastercard بـ ١٧ مليار جنيه استرليني لفرضها رسوم على العملاء

اقتربت دعوى قضائية جماعية بقيمة ١٤ مليار جنيه استرليني بسبب الرسوم التي تفرضها شركة Mastercard على معاملات العملاء من المحكمة مع إضافة ٢,٧ مليار جنيه استرليني إلى الدعوى بعد الحكم الأخير الصادر عن محكمة استئناف المنافسة CAT في المملكة المتحدة.

وقضت CAT بأن المحقق السابق في الشكاوى المتعلقة بالخدمات المالية لهيئة الإذاعة البريطانية «بي بي سي» والتر ميريكس، يمكنه تمثيل كل عضو في الفصل كان على قيد الحياة في ٦ سبتمبر ٢٠١٦، وتوفي منذ ذلك الحين في الدعوى الجارية.

ويأتي هذا في أعقاب حكم صدر في أغسطس الماضي أعطى ميريكس الضوء الأخضر لمقاضاة Mastercard نيابة عن ٤٦ مليون مطالب في القضية، والذين سيحصلون على حوالي ٣٠٠ جنيه استرليني لكل منهم إذا ربحوا دعواهم.

ووفقاً لتقديرات CAT، فإن الحكم الأخير يعني أنه تم الاحتفاظ بأكثر من ثلاثة ملايين مطالبة، والتي حاولت ماستركارد منعهم من إدراجها.

كما سمحت CAT لميريكس بالمطالبة بمعدل فائدة بنسبة ٥٪ أعلى من سعر الفائدة السائد لدى بنك إنكلترا، ووفقاً للتقديرات الحالية، يمكن أن يضيف هذا ما يصل إلى ٢,٧ مليار جنيه استرليني إلى المطالبة البالغة ١٤ مليار جنيه استرليني.

ويقول Boris Bronfentrinker، الشريك في Willkie Farr & Gallagher: «ينتهي هذا الأمر بالمسألة المعلقة الأخيرة التي يجب حلها، ونتوقع إصدار أمر الإجراءات الجماعية (CPO) قريباً. أما بالنسبة إلى الحكم نفسه، فمن دواعي الإرتياح أن نرى أن محاولات Mastercard لمحاولة الحد من قدرة المستهلكين في المملكة المتحدة على التعافي قد تم رفضها مرة أخرى».

وأضاف: «يسعدنا أيضاً أن المحكمة سمحت لنا بتعديل المطالبة لزيادة مبلغ الفائدة المطالب به على أساس نسبة مئوية أعلى تعكس بدقة أكبر تكاليف الإقتراض الحقيقية، مخالفة اعتراضات Mastercard».

الصين تُصعد حملتها ضد التشفير بالتهديد بعقوبات السجن

وسّعت الصين قانونها الجنائي ليشمل جمع الأموال باستخدام الرموز الرقمية، ما يمنح السلطات قوة إضافية لإصدار أحكام قاسية من أجل القضاء على قطاع أعلنت أنه غير قانوني العام الماضي.

وأصدرت المحكمة العليا في البلاد، أحدث تفسير لها للقانون الجنائي الخاص بجمع الأموال بشكل غير قانوني. ويضيف التعديل لأول مرة مبيعات العملات المشفرة من بين الطرق غير القانونية لجمع الأموال من الجمهور.

في حين حظرت الصين العروض الأولية للعملات المعدنية في عام ٢٠١٧، افترقت المحاكم المحلية حتى الآن إلى إطار قانوني نهائي لكيفية إصدار الأحكام على المخالفين. تسارعت في نفس الوقت وتيرة حملة الحكومة على الأصول الرقمية، وبلغت ذروتها في العام الماضي بحظر شامل على معاملات العملات المشفرة.

قال وينستون ما، الأستاذ المساعد بكلية الحقوق بجامعة نيويورك: «يعزز هذا الأمر لانتقال الصين منذ ما يقرب من عقد من بؤرة كبيرة للأصول الرقمية إلى مقبرة للعملات المشفرة. حظرت الصين عملات «بتكوين» في عام ٢٠١٣، ثم استمرت في الابتعاد عن هذا القطاع، ما أجبر شركات التعدين والبورصات على الانتقال بشكل جماعي إلى أماكن مثل هونغ كونغ وسنغافورة. في الوقت نفسه، تعد الصين واحدة من الاقتصادات الرئيسية الأكبر في تبني العملة الرقمية مع عرض اليوان الإلكتروني في دورة الألعاب الأولمبية الشتوية في بكين هذا الشهر».

لاجئو التشفير يفرون من جسيم حرب أوكرانيا إلى جنة

«بتكوين» في البرتغال

قادت ماريا ياروتسكا سيارتها «الفيات» على مدى ٦ أيام عبر أوروبا، مصطحبة معها والدتها وابنتها وكلب، للهروب من جسيم الحرب في أوكرانيا. وكانت محطتها الأخيرة في لشبونة، عاصمة البرتغال. مع ذلك، وعلى عكس آلاف اللاجئين ممن قطعوا هذه الرحلة البرية، البالغ مسافتها ٢٥٠٠ ميل نحو أقصى دول أوروبا باتجاه الغرب، كانت ياروتسكا لا تزال قادرة على الاحتفاظ بوظيفتها.

كلمة السر وراء هذا الاحتفاظ هو ان شركة «نير» (NEAR)، التي تعمل فيها ياروتسكا البالغة من العمر ٣٥ عاماً، متخصصة في تقديم حلول «بلوكتشين»، وقد شارك في تأسيس «نير» مواطن أوكراني، وهي تتوسع الآن في البرتغال، كما أصبحت داعمة للاجئين الهاربين من الحرب.

سهولة أكبر

على غرار الدول الغربية الأخرى التي أصبحت بمثابة ملاذ آمن للأوكرانيين الهاربين من الغزو الروسي، تحتضن البرتغال أيضاً تدفقات اللاجئين. لكن العاملين في قطاع التشفير في أوكرانيا التي رسخت مكانتها كمركز أساسي للقطاع، ربما يتمكنون من بدء حياة جديدة بسهولة أكبر في البرتغال، مما هو عليه الحال في الدول الأوروبية الأخرى.

أحد الأسباب في ذلك هو أن البرتغال شكلت بالفعل مركزاً خاصاً بها لقطاع التشفير، بفضل فرض ضرائب صفرية على مكاسب العملات المشفرة، وتكاليف المعيشة المعقولة فيها، إلى جانب مناخها المعتدل الذي تضافر مع عدة عوامل تسببت في جذب لقيم من كوادري المؤيدين للتشفير إليها. هناك سبب آخر، وهو أن الدولة تعد بالفعل موطناً لاجالية ممتدة الجذور من الأوكرانيين.

شركات التشفير تؤسس جيشاً من جماعات الضغط للتأثير على صياغة

القوانين في نيويورك

تسعى نيويورك أن تصبح «عاصمة التشفير» الأميركية، وسط إستعانة شركات عملات مشفرة كبرى بجيش من جماعات الضغط للدفع في ذلك الاتجاه.

تُظهر إفصاحات جديدة أن ديجيتال كارينسي DIGITAL CURRENCY GROUP وبلوكتشين دوت كوم (BLOCKCHAIN.COM)، ونحو ١٢ شركة أخرى تنفق ما يزيد عن ١٠٠ ألف دولار شهرياً ضمن تمويل حملة ضغط بقيمة ١,٥ مليون دولار، تنطلق من ألباني عاصمة الولاية، بهدف المساعدة في صياغة قواعد تحكم صناعة التشفير التي تبلغ قيمتها ملياري دولار، ولا تزال تشهد حالة من عدم التنظيم على المستوى الفيدرالي.

وتعد نيويورك موطناً لأكثر هيئات الرقابة المالية تشدداً في العالم، وتدرج شركات التشفير الدروس التي تعلمتها شركات التكنولوجيا مثل AIRBNB وUBER، ومعاناتها مع الجهات التنظيمية لسنوات، كما تدرج أيضاً متطلبات ترخيص التشفير المرفقة في نيويورك، وتخشى من الإغراءات التي تقدمها ولايات لديها قواعد تنظيمية أقل تشدداً مثل تكساس للشركات المتواجدة هناك.

يبنى المشروعون في نيويورك بشكل علني استراتيجية الاعتماد على التشفير كوسيلة لتعزيز الاقتصاد، الذي لا يزال يعاني من تداعيات الوباء وتراجع دور «وول ستريت».

وبالتالي يتركز معظم الاهتمام في ألباني حتى الآن على التأثير البيئي لتعدين «بتكوين» بسبب استهلاكها الكبير للطاقة، وعدم وجود قواعد تنظيمية كافية، خاصة بعد ازدهار التعدين على شواطئ الولايات المتحدة عقب حظر تعدين العملات المشفرة في الصين عام ٢٠٢١.

كما تشير إيفون تايلور، نائبة رئيس المجموعة الناشطة بيئياً «سينيكا ليك غارديان»، أن هذه «الصناعة جديدة نسبياً وغير مفهومة، وتدمر مناخنا، لأنها كثيفة الاستهلاك للطاقة». وأضافت تايلور: «يتدفق المضاربون من خارج نيويورك لأنها تمثل الغرب المتوحش بدون أي رقابة».

تحويل دولي

حل جديد مع Western Union

حوّل مباشرةً إلى حساب مصرفي بأكثر من 130 بلد



WesternUnion\WU

OMT | حدّك



هيئة الأوراق المالية لن تقدم عفواً لشركات العملات المشفرة التي تبلغ عن انتهاكها للقوانين ورئيس الهيئة يصفها بـ «الغرب المتوحش»



Gary Gensler



Gurbir Grewal

أشار **Gurbir Grewal**، مدير تطبيق القانون في هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC)، أنها لن تقدم عفواً عن شركات العملات المشفرة التي تبلغ بشكل ذاتي عن انتهاكات قوانين الأوراق المالية، على الرغم من أنها قد تواجه عقوبات أصغر.

وتوفر ملاحظات **Gurbir Grewal** الأولى حول العملة المشفرة في مقابلة أجراها مزيماً من الوضوح فيما يتعلق بكيفية توقع شركات العملة المشفرة أن يتم التعامل معها في ظل القيادة الديمقراطية الجديدة لهيئة الأوراق المالية والبورصات. واشتكت الشركات من أن الهيئة لم تزودها بالمعلومات الكافية بشأن كيفية الإمتثال لقواعد الولايات المتحدة.

ومع ذلك، فإن تعليقات **Grewal** ستخيب آمال البعض في الصناعة الذين كانوا يأملون في أن تشجع هيئة الأوراق المالية والبورصات الشركات التي تنتهك

قواعدها على الخضوع طوعية لإشرافها من خلال منحها تصريح مرور مجاني لمرة واحدة One time free pass.

وقال **Grewal**، الذي انضم إلى هيئة الأوراق المالية والبورصات في يوليو: «رسالتنا إليهم ليست (سجل مُنتجك وستتجاهل المليارات التي تمتلكها تحت إدارتك في منتج الإقراض المشفر هذا وانتهاكاتك لقوانين الأوراق المالية)».

«Our message to them is not, "Register your product and we'll just ignore the billions you have under management in this crypto lending product and your violations of the securities laws".

وشددت الهيئة إجراءاتها الصارمة بشأن العملة المشفرة تحت قيادة الرئيس **غاري غينسلر**، الذي قال إن العديد من منتجات ومنصات العملات المشفرة تخضع لقواعد هيئة الأوراق المالية والبورصات الحالية.

وفي وقت سابق، اتهمت الهيئة شركة تابعة لشركة التشفير **BlockFi** بخرق القواعد من خلال تقديم حساب بفائدة. ولكنها وجدت أيضاً مساراً للشركة لتسجيل منتج مماثل لدى هيئة الأوراق المالية والبورصات. ووضعت التسوية خارطة طريق لشركات أخرى ذات منتجات مماثلة.

وكان الكثيرون في الصناعة يأملون في أن تطلق الهيئة عفواً، وفقاً للمحامين، لكن **Grewal** أكد أن ذلك لم يكن مطروحاً على الطاولة، حيث قال: «رسالتنا هي أننا سننظر إلى سلوكهم بشكل أكثر إيجابية في حال قاموا بالتبليغ الذاتي مع النظر في العقوبات المفروضة، ومحاولة إيجاد مسار للإمتثال لقوانين الأوراق المالية. وهذه هي الفائدة التي تحصل عليها الكيانات من الإبلاغ الذاتي والتعاون معنا».

١٦٪ من البالغين في الولايات المتحدة استثمروا في العملات المشفرة

وفي العام الماضي، تخلت شركة **Coinbase Global** المنافسة لشركة **BlockFi** عن جهودها لإطلاق منتج إقراض تشفير بعد خلاف عام مع هيئة الأوراق المالية والبورصات، حول ما إذا كان ينبغي اعتباره آمناً ويخضع لإشراف الهيئة. وأصدرت الجهات التنظيمية الحكومية نفسها التي أمرت **BlockFi** بالتوقف عن تقديم منتجها الإقراضي أمراً مشابهاً لشركة **Celsius Network**.

ووصف **غينسلر** الصناعة بأنها «الغرب المتوحش» **Wild West** المليء بمخاطر المستثمرين.

وإزادات شعبية الأصول الرقمية، حيث يستمر الاستثمار فيها. ففي العام الماضي، ارتفعت قيمة جميع العملات المشفرة إلى ما يزيد عن ٣ تريليونات دولار، وكان منتج الإقراض المشفر من **BlockFi** يصل إلى ١٤,٧ مليار دولار في الأصول في ذروته العام الماضي. ووجد استطلاع للرأي أجرته مؤسسة **Pew Research** في نوفمبر ٢٠٢١، أن ١٦٪ من البالغين في الولايات المتحدة قد استثمروا في العملات المشفرة أو تداولوها أو استخدموها بأي طريقة أخرى.

النظام المالي العالمي والدولار الرقمي



أطلق الرئيس الأمريكي **جو بايدن** مشروعاً لإصدار دولار رقمي، كما طلب من وزارة الاقتصاد تسليمه تقريراً حول «مستقبل العملة»، يفصل منافع وعيوب إمكانية إنشاء عملة رقمية كما تفصيل عن عواقب ذلك على النظام المالي وأنظمة الدفع والنمو الاقتصادي، وإمكانية وصول الجميع لهذه العملة وأمن البلاد.

في حين صرح مسؤول كبير في البيت الأبيض أنه يجب توخي الدقة في تحليلنا لأن تأثير اعتماد دولار رقمي سيكون عميقاً جداً في البلاد التي تعد عملتها عملة الاحتياط الرئيسية في العالم.

وأكد أنه سلاح استراتيجي للولايات المتحدة وأن أكثر من ١٠٠ دولة تدرس إمكانية إطلاق عملة رقمية ومنها الصين المنافس الأكبر لأمريكا. ويندرج هذا المشروع في إطار هجوم لوضع ضوابط على قطاع العملات الرقمية الخاصة المتقلبة وأشهرها «بتكوين».

البنك
السعودي
الفرنسي
Banque
Saudi
Fransi



Modern Banking

rooted in a rich history



800 124 2121 | alfransi.com.sa

«بيتك» أفضل بنك إسلامي في الشرق الأوسط عبدالوهاب الرشود: تأكيد لريادته عالمياً ونجاحه بالتطوير



حصد بيت التمويل الكويتي «بيتك» خمس جوائز مرموقة من مجلة «إيميا فاينانس» في إنجاز جديد يؤكد تفوق البنك وريادته في تبني أفضل وأحدث التقنيات الرقمية.

وفاز «بيتك» بجوائز «أفضل بنك إسلامي في الشرق الأوسط»، و«أفضل بنك في الكويت»، و«أفضل بنك إسلامي

في الكويت»، والمسؤولية الاجتماعية للشركات على مستوى الشرق الأوسط»، إضافة إلى «أفضل بنك إسلامي في البحرين».

وتعليقاً على الجوائز، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة «بيتك» بالتكليف **عبدالوهاب الرشود**، إن الجوائز التي حصل عليها البنك أخيراً تضاف إلى سلسلة الجوائز والتكريمات نالها البنك سابقاً، وهي بمنزلة اعتراف بالمكانة المرموقة التي وصل إليها «بيتك» ليس على المستوى المحلي فحسب، بل على المستوى الدولي أيضاً.

واكد ان التقديرات والجوائز التي ما زال يحصدها «بيتك»، هي إشادة واضحة بإسهاماته في صناعة التمويل الاسلامي عبر تلبية احتياجات العملاء من المنتجات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية، وترسيخ دعائم استدامة نمو الصناعة في المستقبل بكفاءة عالية، ومواكبة أحدث التقنيات التمويلية والمصرفية.

وتبرهن الجوائز الجديدة كفاءة أداء البنك وتفوقه في تقديم الخدمات المبتكرة ذات الجودة العالية من خلال بنيته التحتية الرقمية المتطورة، كما تعكس أهمية استراتيجية التحول الرقمي لـ «بيتك» التي اكدت إدارته الحصيفة ونهجه الاستباقي في تبني التكنولوجيا والابتكار وتركيزه على تعزيز تجربة العملاء من خلال تقديم أفضل الحلول المصرفية المتطورة.

٣٣ مليون دينار الأرباح الصافية لـ بنك القاهرة عمان

حقق بنك القاهرة عمان أرباحاً قبل ضريبة الدخل بمبلغ ٥١,٣ مليون دينار مقارنة مع مبلغ ٣٠,٧ مليون دينار للعام السابق وبنسبة ارتفاع ٦٧,١ بالمئة.

وعزا البنك هذه النتائج الإيجابية في إفصاح له على موقع بورصة عمان الإلكتروني، نتيجة ارتفاع الأرباح التشغيلية للبنك إذ حقق زيادة في صافي إيرادات الفوائد والعمولات بنسبة ٧,٧٪ ليبلغ ١٣٦,٢ مقابل مبلغ ١٢٦,٥ مليون دينار للعام السابق، فيما ارتفع الربح الصافي بعد الضريبة العائد لمساهمي البنك ليصبح ٣٢,٨ مليون دينار مقارنة مع ١٨,١ مليون دينار.

علاء عريقات (بنك أبوظبي التجاري): عملنا ضمن استراتيجية مدروسة أثبتت كفاءتها في تحقيق النمو المستدام والأداء المالي القوي



قال **علاء عريقات**، الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك أبوظبي التجاري (ADCB): إن المجموعة تواصل العمل بشكل مكثف، لوضع تصور جديد لمشهد القطاع المصرفي مستقبلاً، حيث شرعنا في اعتماد تحليلات البيانات المتقدمة والذكاء الاصطناعي، لإضافة لمسة شخصية للخدمات المقدمة للعملاء، بما يلبي متطلباتهم

وطموحاتهم، كما يعمل البنك على بناء منظومة رقمية متكاملة، مع مجموعة واسعة من الشركاء والشركات، لتوفير فرص جديدة للعملاء.

وأكد أن بنك «أبوظبي التجاري»، نجح في مواصلة العمل ضمن استراتيجية مدروسة، أثبتت كفاءتها في تحقيق النمو المستدام، والأداء المالي القوي، حيث عملنا على توسيع وإعادة هيكلة محفظة القروض، وزيادة الدخل من الرسوم، فضلاً عن تسريع وتيرة التحول الرقمي والارتقاء بتجربة العملاء، وتحقيق كفاءات أكبر على مختلف المستويات.

وأشار إلى أن إستجابة البنك للجائحة عالمياً، يُعد دليلاً واضحاً على الالتزام، حيث كنا أول بنك في الدولة يطرح حزمة دعم شاملة للمتضررين اقتصادياً من تبعات الجائحة، وكذلك واصلنا العمل والتنسيق مع العملاء، لدعمهم للوصول إلى مرحلة التعافي التام، كما بادر البنك بتقديم ابتكارات عدة لمساعدة الشركات الصغيرة، فأطلق مجموعة من التحسينات الرقمية، لتسهيل الوصول إلى الخدمات المصرفية، وساهم في تمويل برنامج دعم التعلم عن بعد لطلبة المدارس.

تتويج بنك مسقط بجائزة «سيتي بنك» لتمييزه في مجال تحويل الأموال بالدولار الأميركي



توّج بنك مسقط، بجائزة الإعراف بالجودة من سيتي بنك (Citibank)، وذلك تقديراً لأدائه المميز في مجال تحويل الأموال بالدولار الأميركي، حيث وصلت نسبة المعاملات الصحيحة إلى أكثر من ٩٨٪ لمدفوعات الخزائنة إضافة إلى المدفوعات التجارية بنسبة فاقت ٩٥٪، وتعد الجائزة شهادة عالمية للالتزام بنك مسقط بأعلى مستويات الجودة الذي يؤكد إستمرارية البنك في الحفاظ على أعلى معايير نظام «سويفت»، الذي يسهل عمليات الدفع في مجال التنفيذ المباشر للحوالات.

شركة الظفرة للتأمين ش.م.ع. AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.



منذ ١٩٧٩



نحن نتفهم جميع احتياجات التأمين الخاصة بك ،
مع الظفرة أنت ضاfer دائما .

فرع الشارقة
ص.ب: ٢٨٨٩٢
تلفون: ٠٦ ٥٥٣٦٠٦٠
فاكس: ٠٦ ٥٥٣٦٠٩٧

فرع بدع زايد
ص.ب: ٥٠٠٩٤
تلفون: ٠٢ ٨٨٤٦٠٤٨
فاكس: ٠٢ ٨٨٤٧١٢٣

فرع العين
ص.ب: ١٥١٥٩
تلفون: ٠٣ ٧٥١٢٠٠٠
فاكس: ٠٣ ٧٦٤٤٧١٠

فرع دبي
ص.ب: ١٤٠٠٦
تلفون: ٠٤ ٢١٠٣٧٧٧
فاكس: ٠٤ ٢٩٧٤١١١

أبوظبي (المركز الرئيسي)
ص.ب: ٣١٩
تلفون: ٠٢ ٦٩٤٩٤٤٤
فاكس: ٠٢ ٦٧٢٩٨٣٣
٠٢ ٦٧٧١٨١٣

الموقع الإلكتروني: www.aldhafrainsurance.ae

الإيميل: info@aldhafrainsurance.ae

HSBC العربية السعودية تحصد جائزة أفضل صندوق استثماري لعام ٢٠٢١



منيرة الدوسري
HSBC



Rajiv Shukla
Geo-HSBC Saudi Arabia

في إنجاز جديد يضاف الى مجموعة الإنجازات التي حققتها شركة «إتش إس بي سي العربية السعودية»، تصدر صندوق «إتش إس بي سي لأسهم المؤسسات المالية السعودية» قائمة الصناديق الأعلى أداءاً خلال عام ٢٠٢١، في فئة الصناديق الكبيرة التي يتجاوز صافي أصولها المدارة ١٠٠ مليون ريال. كما تصدر الصندوق قائمة الصناديق الأعلى أداءاً خلال خمس سنوات. يأتي ذلك من خلال الجوائز التي أعلنت عنها بوابة أرقام المالية. تعرف بوابة أرقام المالية بكونها رائدة في مجالها، حيث تعتمد في تقييمها على معايير شفافة لإبراز الأداء الحقيقي وتكريم جهود مدراء الصناديق.

تتميز «إتش إس بي سي العربية السعودية» بمجموعة متنوعة من المنتجات الاستثمارية، حيث تمتلك ١٨ صندوقاً استثمارياً عاماً بمختلف الاستراتيجيات الاستثمارية والقطاعات منها القطاع المالي والصناعي وقطاع الاسمنت والبتروكيماويات.

حيث تتم إدارة صناديق الاستثمار والمحافظ الاستثمارية في «إتش إس بي سي العربية السعودية» من قبل فريق متخصص في إدارة الاستثمار يتمتع بمؤهلات عالية وخبرة واسعة في المجال يدعمه فريق أبحاث ذو كفاءة عالية يعتمد على إجراء تحليل ودراسة دقيقة في عملية اختيار واستخراج الفرص الاستثمارية الفريدة.

وبهذه المناسبة قالت الاستاذة منيرة الدوسري رئيس إدارة الأصول في «إتش إس بي سي العربية السعودية»: «بالنيابة عن الفريق أود التقدم بشكر بوابة أرقام المالية على دعمها المستمر من خلال تقديم هذه الجوائز التي بدورها تعمل على تحفيز مدراء الصناديق على التميز. ونحن فخورين لكون صندوقنا الأعلى أداءاً من بين صناديق الاستثمار بالملكة العربية السعودية لعام ٢٠٢١، وفقاً لبوابة أرقام المالية. ونطمح للمزيد من التقدم مع مواصلة الجهد على تنويع منتجاتنا لتحقيق أهدافنا الاستثمارية، كما تسعى شركة «إتش إس بي سي العربية السعودية» للتميز الدائم وتطوير المنتجات الاستثمارية، بما يتناسب مع التطور الاقتصادي الحالي للمملكة العربية السعودية وتماشياً مع أهداف رؤية ٢٠٣٠».

«ساما» تفرض على المؤسسات المالية وضع خطة لمواجهة التهديدات السيبرانية



أصدر وكيل المحافظ للرقابة فهد الشثري في البنك المركزي السعودي (ساما)، تعميم بعنوان «مبادئ تحليل التهديدات السيبرانية للقطاع المالي»، يهدف إلى وضع أسس علمية للرصد والتقصي عن التهديدات السيبرانية لأخذ الإجراءات الاحترازية وتغذية مختلف الإدارات بمعلومات استباقية تلائم عمل هذه الإدارات. وقد ألزم «ساما» المؤسسات المالية بوضع خطة عمل للإلتزام بمبادئ التهديدات السيبرانية، بحيث تكون ٦ أشهر للمبادئ الأساسية والتشغيلية والتقنية و١٢ شهراً للمبادئ الاستراتيجية.

«ساب» رائد عالمي في مجال تمكين المرأة ويعين رانية الشريوفي رئيساً تنفيذياً للموارد البشرية



في خطوة تعزز مكانته كرائد عالمي في مجال تمكين المرأة ومعززاً التزامه بمبدأ تكافؤ فرص النمو والتطوير لجميع الكوادر الوطنية، أعلن البنك السعودي البريطاني (ساب) SABB عن تعيين رانية الشريوفي رئيساً تنفيذياً للموارد البشرية، نظراً لكفاءتها وخبرتها العملية، حيث تعدّ رانية من الكوادر القيادية الناجحة وتتمتع بخبرة تزيد عن ١٠ سنوات في مجال الموارد البشرية.

«البنك المركزي السعودي» يطلق برنامجاً في مجال معاينة وتقدير الخسائر

كإحدى مبادرات برنامج تطوير القطاع المالي ضمن رؤية ٢٠٣٠، أطلق البنك المركزي السعودي وبالتعاون مع الأكاديمية المالية في الرياض، برنامجاً في مجال معاينة وتقدير الخسائر (CILA DIPLOMA)، للكوادر الوطنية العاملة في قطاع التأمين. ويهدف البرنامج الذي يمتد لـ ١٠ أشهر إلى رفع كفاءة العاملين في قطاع التأمين السعودي، من خلال التركيز على المبادئ الأساسية للتأمين والتسوية ومبادئ الممارسة المهنية في هذا المجال. كما سيحصل المتدربين على دبلوم في معاينة وتقدير الخسائر (CILA DIPLOMA) معتمدة من المعهد الملكي البريطاني لمعايني الخسائر (CHARTERED INSTITUTE OF LOSS ADJUSTERS - CILA) بعد اجتياز البرنامج بنجاح.



يعد فندق كراون بلازا البحر الميت أحد أكبر الفنادق الموجودة بالمنطقة وتتنوع إطلالات غرف الفندق ما بين شاطئ البحر، الحديقة أو المسبح، مع وجود غرف مخصصة لغير المدخنين، بالإضافة إلى أن جميع المرافق بالفندق تخدم ذوي الاحتياجات الخاصة.



وبعد شاطئ الفندق أطول شاطئ رملي في البحر الميت وتشتمل لزوار الفندق عدد من الأنشطة الممتعة مع وجود مكان مخصص على الشاطئ للاستفادة من معادن البحر الميت الموجودة في طينة البحر الميت.

كما يمتلك الفندق أكبر نادي صحي في الأردن ذي سائتية ميا و هو واحد من أكبر النوادي الصحية بالمنطقة العربية حيث يحتوي على ثلاث برك للسباحة من ضمنها بركة سباحة تحتوي على أملاح البحر الميت و 30 غرفة مساح متنوعة بالإضافة إلى السالونا، جاكوزي خارجي و النادي الرياضي ...

كما يقدم فندق كراون بلازا البحر الميت 5 خيارات لتناول الطعام، من ضمنها المطعم اللبناني المشهور برج الحمام، ومطعم الغرينوا مخصص لعشاق الطعام المكسيكي المفضل على البحر مباشرة، و يمتلك الفندق قاعات اجتماعات مختلفة الاحجام و التي تتميز جميعها بميزة ضوء الشمس ومجهزه بأحدث التقنيات لتلبي جميع احتياجاتكم.



ارتفاع الأرباح الصافية لبنك الإمارات دبي الوطني ٣٤٪ إلى ٩,٣ مليار درهم



SHAYNE NELSON



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

عقد بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD، اجتماع جمعياته العمومية الخامس عشر افتراضياً، وخلال الاجتماع، قدم الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم، رئيس مجلس إدارة المجموعة تقريراً عن أداء العام ٢٠٢١. وفي معرض تعليقه قال: «تمكن بنك الإمارات دبي الوطني من إحراز نتائج مالية قوية للعام ٢٠٢١، والتي انعكست من خلال تحقيق نمو بنسبة ٣٤٪ في صافي الأرباح ليصل إلى ٩,٣ مليار درهم. ونحن في بنك الإمارات دبي الوطني لانزال نولي اهتماماً في الحفاظ على سلامة عملائنا وزملائنا وأصحاب المصلحة والمجتمع. وفي موازاة إقبال العملاء المتزايد على استخدام القنوات الرقمية خلال جائحة «كوفيد-١٩»، فقد قمنا بتسريع وتيرة الاستثمار في المشهد الرقمي وفي شبكتنا الدولية لدعم النمو المستقبلي. ومن خلال جهودنا المبذولة وحرصنا الدائم على أن نكون من الأوائل في تبني القنوات المصرفية الرقمية والابتكار واتباع أفضل الممارسات، واصلت المجموعة حصد العديد من الجوائز التقديرية العالمية المرموقة. ففي عام ٢٠٢١، حصل بنك الإمارات دبي الوطني على جائزة «أفضل بنك في دولة الإمارات العربية المتحدة» للسنة السابعة على التوالي، وجائزة «أفضل بنك في الشرق الأوسط»، وذلك خلال حفل توزيع جوائز «يوروبوني للتميز ٢٠٢١». كما حصلت مكاتبنا الدولية على جوائز تقديرية، وفازت فروعنا في السعودية بجائزة «أفضل بنك أجنبي في المملكة العربية السعودية»، من مجلة «إنترناشيونال فاينانس» لعام ٢٠٢١. وساهمت العمليات الدولية بنسبة ٣٨٪ من إجمالي الدخل في عام ٢٠٢١».

وتضمنت أبرز النتائج:

- بلغ إجمالي الأصول ٦٨٧ مليار درهم.
- بلغت قروض العملاء ٤٢٢ مليار درهم.

خالد محمد بالعمى: هدف الإمارات أن تكون أفضل دول العالم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية



خالد محمد بالعمى

أكد خالد محمد بالعمى، محافظ مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي - رئيس اللجنة الوطنية لمواجهة الإرهاب وتمويل المنظمات غير المشروعة أن دولة الإمارات العربية المتحدة بدأت منذ سنوات مضت، العمل على تعزيز منظومتها التي تتميز

بالتكامل وتتسم بالديمومة لمواجهة الجرائم المالية بكل أشكالها وأنواعها لحماية النظام المالي المحلي والعالمي وضمان سلامته وذلك مع دخول الدولة مرحلة جديدة من الرؤى والطموحات المستقبلية التي تهدف لأن تكون أفضل دول العالم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وقال: «ورغم أن مخاطر الجرائم المالية، ونقصد هنا بالتحديد، جرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب وتمويل انتشار التسلح، لا تتوقف عند حدود جغرافية معينة، بل أصبحت هاجساً يؤرق اقتصادات العالم أجمع، إلا أن معرفتنا لأسباب تفاقم وتيرة هذه الجرائم وزيادة حدتها في السنوات الأخيرة، تساعدنا كدول وهيئات تنظيمية وإشرافية على مواجهتها ومكافحتها، بل تمكننا من اتخاذ خطوات استباقية للحد منها، وهو الأمر الذي يتطلب عملاً جماعياً بروح الشراكة الدولية».

وتابع: «فرض المصرف المركزي عقوبات وغرامات مالية على المؤسسات المالية المرخصة بسبب عدم الإمتثال لمتطلبات مواجهة غسل الأموال ومكافحة تمويل الإرهاب.. وقد بلغ إجمالي قيمة هذه الغرامات منذ عام ٢٠١٩ نحو ٨٦ مليون درهم».

ونحن ندرك أن مساعي ومبادرات الإمارات لتعزيز قدراتها ومنظومتها لمواجهة هذه الجرائم ومكافحتها، سوف تقودنا إلى ضمان حماية النظام المالي والمحافظة على سلامته.

جائزة الأهرام لأفضل محافظ بنك مركزي في الشرق الأوسط عامر



بفضل الإحترافية والإستباقية في مواجهة جائحة «كورونا»، بجانب الطفرة التي تحققت في الشمول المالي والتحول الرقمي، فاز طارق عامر محافظ البنك المركزي بجائزة الأهرام، لأفضل محافظ بنك مركزي على مستوى الشرق الأوسط. تسلم الجائزة المهندس أيمن حسين وكيل أول محافظ البنك المركزي. وهذه الجائزة ستكون سنوية لأفضل مصرفي، على حد تعبير عبد المحسن سلامة، رئيس مجلس إدارة مؤسسة الأهرام.

وأضاف سلامة: «أنه على صعيد القطاع المالي والمصرفي فإن التكنولوجيا المالية تلعب دوراً بارزاً في تطوير الخدمات واستحداث الأليات الحديثة، وذلك في إطار الدور الذي يلعبه القطاع كداعم لجميع جهود ومشروعات الدولة

والإقتصاد القومي، معتمداً على ملاءة مالية عالية وسيولة نقدية وحجم أصول واسع وراسخ يؤهله لاستمرار دوره المحوري في الإقتصاد المصري، وجهود بناء الجمهورية الجديدة بدعم من البنك المركزي المصري، وتنفيذاً لرؤية المجلس القومي للمدفعات برئاسة الرئيس عبد الفتاح السيسي».

عبد الوهاب الحوطي (رئيس بنك وربة):

أثبتنا مكانتنا في سوق تتواجد فيه بنوك منذ عقود



أكد رئيس مجلس إدارة بنك وربة WARBA BANK عبد الوهاب الحوطي، على أن البنك رغم عمره القصير فإذا به ينافس غالبية البنوك الإسلامية نظراً إلى تقديمه خدمات تواكب أحدث الاتجاهات في القطاع المالي، الأمر الذي جعله يستحوذ على حصة كبيرة في السوق الكويتي وجذب العديد من العملاء.

وأردف الحوطي أن بنك وربة واجه تحديات جسيمة منذ تأسيسه برأس مال قدره ١٠٠ مليون دينار. وكان يحمل

إسم بنك جابر تخليداً لدور المغفور له الشيخ جابر الأحمد الصباح رحمه الله في المجال المصرفي، لكن مجلس الإدارة ارتأت تغيير إسمه إلى بنك «وربة» وقد أثبت تواجد بين بنوك تتواجد في السوق منذ عقود، بل تفوق عليهم أحياناً واستحوذ على حصة سوقية كبيرة وكسب ثقة حكومات في دول عالمية من خلال فروعه الـ ١٩ لينجح في تغطية غالبية المناطق الكويتية.

وذكر الحوطي بأن البنك قام مؤخراً بزيادة رأسماله إلى ٢٠٠ مليون دينار، لافتاً إلى أن الحكومة الكويتية تمتلك حصة في البنك تصل إلى ٢٥٪.

وأشار الحوطي إلى أن «وربة» يمتلك بنية تحتية تكنولوجية يديرها شباب كويتي مكنته من اتخاذ خطوات استباقية ورائدة في تبني التحول الرقمي وكان ذلك جلياً خلال جائحة «كورونا»، إذ أنه رغم الحظر الكلي والجزئي أعاد هيكلة العمل الخاصة به ودفعته القدرة على الإبداع والإبتكار والمرونة إلى تطوير منتجات جديدة وتحسين مستوى الخدمات وبرامج العمل لخلق أفضل التجارب المصرفية.

كما أشاد بدور بنك الكويت المركزي باعتباره صمّام الأمان والداعم للبنوك المحلية، لا سيما بنك «وربة»، ولفت الحوطي إلى أن وربة سيسعى للحفاظ على مكانته من خلال تمويل المشروعات الحكومية والخاصة.

بنك تنمية الصادرات: قيمة الإعتمادات المستندية والتحويل

للعمليات الاستيرادية تتجاوز ٣,٢٥ مليار دولار



قالت ميرفت سلطان رئيسة مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات "ebank"، إن قيمة الإعتمادات المستندية ومستندات التحويل بالبنك بغرض الاستيراد بلغت ٢,٧٥ مليار دولار خلال العام الماضي، بينما سجلت نحو ٥١٧,٨ مليون دولار خلال أول شهرين من ٢٠٢٢.

وأصدر البنك المركزي قراراً بوقف التعامل بمستندات التحويل في تنفيذ جميع العمليات الاستيرادية والعمل بالإعتمادات المستندية.

وكشفت سلطان أن عدد مستندات التحويل الخاصة بالعمليات الاستيرادية في بنك تنمية الصادرات خلال عام ٢٠٢١ بلغت ٣٠,٣٩٥ ألف مستند، في حين سجلت ٤٤٧٨ مستنداً خلال شهري يناير وفبراير من العام الحالي.

ولتيسير الإستيراد عبر الإعتمادات المستندية بدلاً من مستندات التحويل، قام البنك بإنشاء شركة ضمان مخاطر الإئتمان التابعة للبنك بضمان محفظة البنك للجزء غير المغطى من اعتماد المستوردين.

التجاري القطري يعرض كأس العالم فيفا ٢٠٢٢ على حاملي بطاقة فيزا



إستضاف البنك التجاري القطري CBQ حاملي بطاقات VISA لإلقاء نظرة عن قرب على كأس العالم FIFA TM، وإلتقاط صور تذكارية مع الكأس في حدث لا يتكرر سوى مرة واحدة في العمر.

وفي تعليق له في هذه المناسبة، قال جوزيف أبراهام، الرئيس التنفيذي للمجموعة «إن بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢ TM تمثل حدثاً تاريخياً تشهده دولة قطر، ويسعدنا أن يكون البنك التجاري جزءاً من هذا الحدث عبر شراكته مع فيزا، التي عرضت كأس العالم FIFA TM على عملائنا. فنحن حريصين ليس فقط على تقديم أفضل الخدمات المبتكرة والمنتجات المميزة لهم، بل نسعى أيضاً لتوفير تجارب استثنائية وحصرية للفعاليات الهامة التي تستضيفها دولة قطر».



بنك «زاند» الرقمي الإماراتي يحظى بدعم مؤسسات عالمية



حصل «زاند» (ZAND)، وهو بنك رقمي إماراتي أسسه محمد العبار، على دعم مستثمرين من أمثال فرانكلين تمبلتون ومجموعة «أديتيا بيرلا» (ADITYA BIRLA)، وذلك في الوقت الذي يسعى فيه إلى اغتنام الفرص التي أتاحتها التكنولوجيا المالية.

بحسب البيان، فإن إطلاق «زاند»، الذي سيقدم خدمات

مصرفية للأفراد والشركات، في دولة الإمارات «وشيك»، إلا أنه لم يقدم التفاصيل المالية للاستثمارات.

وسيتنافس زاند مع المنصات الرقمية الأخرى، بما في ذلك «ويو» (WIO)، المدعومة من صندوق الثروة في أبوظبي القابضة، وفروع البنوك التقليدية مثل بنك الامارات دبي الوطني في دبي.

ارتفاع الأرباح الصافية للبنك العربي الوطني ٥٪ إلى ٢,٢ مليار ريال



عبيد الرشيد



المهندس صلاح الراشد

حقق البنك العربي الوطني أرباحاً صافية بعد الزكاة وضريبة الدخل لعام ٢٠٢١، بلغت ٢,١٨ مليار ريال بارتفاع نسبته ٥,٠٤٪. وبلغ إجمالي ربح العمليات ٥,٧٧ مليار ريال.

كما ارتفعت الموجودات بنسبة ٦,٧٪ إلى ١٩٢,٥ مليار ريال، بينما بلغت الاستثمارات ٤٤,٢ مليار ريال. وارتفعت محفظة القروض والسلف بنسبة ١١,٧٪ إلى ١٢٦,٧ مليار ريال، وبلغت ودائع العملاء ١٣٥,٧ مليار ريال مقابل ١٢٩,٤ مليار ريال في عام ٢٠٢٠، بارتفاع نسبته ٤,٩٪. وقال رئيس مجلس الإدارة المهندس صلاح الراشد: «تمكّن البنك خلال عام ٢٠٢١ من مواصلة تحقيق الإنجازات على الرغم من التحديات المحيطة، واستمر بتنفيذ استراتيجيته الموجهة لصالح إثراء تجربة العملاء وتعزيز القيمة المضافة لمنتجاته وخدماته المصرفية المبتكرة، مع التركيز على دعم خطواته في مجال التحول الرقمي».

البنك العربي يجتدد إتفاقية «الرعاية» مع الإتحاد الأردني لكرة القدم

أعلن البنك العربي والإتحاد الأردني لكرة القدم عن تجديد إتفاقية «الرعاية» بينهما، وذلك للعام الحادي عشر على التوالي ليكون البنك العربي بموجب هذه الإتفاقية البنك الرسمي للإتحاد الأردني لكرة القدم ولمنتخب «النشامى» وبطولات المحترفين في موسم ٢٠٢٢.

وتأتي هذه الرعاية في إطار حرص البنك العربي على دعم قطاع الشباب ورياضة كرة القدم الأردنية والتي تعتبر الرياضة الجماهيرية الأكثر انتشاراً محلياً وعالمياً، حيث سيتم توجيه الدعم المالي لبطولات المحترفين، مع الإستمرار برعاية البنك لمنتخب «النشامى» الذي يستعد لخوض تصفيات كأس آسيا ٢٠٢٣ في حزيران القادم. ونقلت الأمين العام للإتحاد الأردني لكرة القدم، سمر نصار، شكر وتقدير سمو الأمير علي بن الحسين، رئيس الهيئة التنفيذية للإتحاد، إلى البنك العربي والوقوف أمام مسؤولياته تجاه المجتمع الرياضي محلياً، كمثال يحتذى به من القطاع الخاص ومصدراً للفخر والإعتزاز لدى أسرة كرة القدم الأردنية.

«البنك العربي» و"APPLE" يطلقان عرض إستر الآن وادفع لاحقاً

أطلق البنك العربي مؤخراً بالتعاون مع وكلاء آبل APPLE المعتمدين في الأردن، حملة ترويجية خاصة تتيح لحملة بطاقات البنك العربي شراء منتجات آبل لدى مجموعة من المحلات المشاركة، حيث يقدم البنك العربي في الأردن ولأول مرة إمكانية شراء منتجات آبل والبدء بالدفع بعد ٣ أشهر، هذا بالإضافة الى خدمة التقسيط المريح لمدة ١٢ شهراً دون أي فوائد وعمولات.

قال مدير إدارة الخدمات المصرفية للأفراد في البنك العربي - الأردن، يعقوب معنوق: «نحرص في البنك العربي على التعاون مع أبرز العلامات التجارية العالمية وتقديم حلول تمويلية متكاملة ومنافسة تواكب تطلعات عملائنا الكرام وتلبي احتياجاتهم المتنوعة».

مساهمو الإثمار القابضة يوافقون على بيع ملكيتهم في سوليدرتي وبنك البحرين والكويت لبنك السلام



وافق مساهمو شركة الإثمار القابضة على صفقة تتمثل في بيع بعض الأصول الرئيسية للشركة في البحرين لبنك السلام. وتتضمن هذه الأصول إجمالي ملكية الإثمار القابضة في كلٍّ من بنك البحرين والكويت ومجموعة سوليدرتي القابضة، والأعمال المصرفية للأفراد لبنك الإثمار.

وبعد انعقاد هذه الصفقة، فإن الإثمار القابضة ستحتفظ بمحفظة متنوعة من الأصول المالية المحلية والدولية وغيرها من الأصول التي تتضمن الأعمال المصرفية في كل من البحرين وباكستان. أما بنك الإثمار، فسيستمر كشركة تابعة مملوكة بالكامل لشركة الإثمار القابضة.

د. عادل شرcks (محافظ البنك المركزي الأردني):

البنوك ركيزة أساسية وشريك رئيسي في دعم الإقتصاد الوطني



أكد محافظ البنك المركزي الدكتور عادل شرcks، أن البنوك العاملة في المملكة لها دور هام ومحوري في التعامل مع آثار الجائحة باعتبارها ركيزة أساسية وشريك رئيسي في الإقتصاد الوطني. وشدد د. شرcks، في أول حوار صحفي منذ

تسلمه مهامه كمحافظ للبنك المركزي وخصّ به مجلة جمعية البنوك، على أن هدف البنك المركزي الرئيسي وأولويته الأولى هي الحفاظ على الإستقرار النقدي.

وقال د. شرcks أن البنك المركزي سيواصل العمل على توجهاته المعلنة بتنظيم البنوك الرقمية المتكاملة في المملكة، ووضع الأطار التنظيمي اللازم للسماح بترخيصها، للمساهمة في دعم وتيرة وتطور القطاع المصرفي الأردني، ومواكبته للتطورات الحاصلة على نحو مستدام بالتوازي مع تلبية احتياجات ورغبات الجمهور بمختلف فئاته بعدالة وكفاءة، تعزيزاً للشمول المالي في المملكة.

وأكد على قوة الدينار الأردني ومثانته التي تخدم الإقتصاد الأردني واستقراره وتحافظ على تنافسيته منذ تطبيقها في عام ١٩٩٥.



With our 1 card regional solution and in house
24/7 customer service, we provide your
business with a comprehensive health
insurance coverage.

Rest
ASSURED



ميزانية قوية لـ «بنك الخليج الدولي» وأرباحه الصافية ٣٨ مليون دولار



جمال الكشي



عبد العزيز الحليسي



المهندس عبدالله الزامل

أعلن بنك الخليج الدولي GIB عن صافي ربح عائد لمساهمي البنك بقيمة ٣٧,٩ مليون دولار أميركي للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١ مقارنة بخسارة قدرها ٢٤٩,٦ مليون دولار أميركي في ٢٠٢٠، وذلك يعود إلى ارتفاع الإيرادات وإنخفاض المخصصات. وعلى الرغم من بيئة الأعمال الصعبة التي يمر بها القطاع المصرفي، نجح البنك خلال العام في تحقيق نمو ملحوظ بنسبة ٢٨٪ في الإيرادات من مختلف قطاعات الأعمال. فقد بلغ صافي دخل المجموعة ٥٢,٧ مليون دولار أميركي مقارنة بخسارة قدرها ٣٠٨ مليون دولار أميركي.

وتعليقاً على هذه النتائج المالية قال المهندس عبدالله الزامل، رئيس مجلس إدارة بنك الخليج الدولي: «شهد عام ٢٠٢١ أداءً قوياً في جميع قطاعات أعمال البنك. وتضمنت استراتيجيتنا تنوع مصادر الدخل لا سيما إيرادات غير الفوائد. وجاءت نجاحات إدارة الأصول والاستشارات في عام ٢٠٢١ خير دليل على صوابية هذه الاستراتيجية».

وفي هذا الإطار علق عبد العزيز الحليسي، الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج الدولي، بقوله: «لدينا استراتيجية متكاملة للنمو، ونسير بخطى ثابتة لتعزيز نجاحاتنا في القطاعات والأسواق التي نريد العمل فيها. فبعد عامين من التحديات، عاد بنك الخليج الدولي إلى حالة النمو، ونحن نتطلع إلى عام ٢٠٢٢ بثقة كبيرة». ارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة ٤٪ ليبلغ ٢,١ مليار دولار أميركي. ويواصل البنك الحفاظ على ميزانية عمومية قوية، حيث بلغ إجمالي الأصول الموحدة بنهاية العام ٣١,٨ مليار دولار أميركي، بزيادة قدرها ٧٪، وارتفعت القروض بنسبة ١١٪ لتبلغ ١١,٧ مليار دولار. وبلغت ودائع العملاء ٢١ مليار دولار أميركي. من جانبه علق جمال الكشي، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي ش.م.ب. بقوله: «وسّع بنك الخليج الدولي قاعدته التمويلية بإصدار ناجح للغاية لقرض مشترك مرتبط بالاستدامة. وقد لقيت الصفقة ترحيباً كبيراً من المستثمرين العالميين، حيث تم تسعيرها بصيغة تنافسية ومن ثم زيادة حجم الاصدار لتلبية طلبات المستثمرين، من الهدف الأولي البالغ ٥٠٠ مليون دولار أميركي إلى ٦٢٥ مليون دولار أميركي».

مجلس إدارة بنك فلسطين يوصي بتوزيع أرباح على المساهمين بقيمة ٢٦,١ مليون دولار نقداً وأسهماً مجانية



أوصى مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين بتوزيع مبلغ ٢٦,٠٩٤٠٦٧ دولار أميركي من الأرباح المتحققة خلال العام الماضي ٢٠٢١ أي ما يعادل ١٢٪ من رأس المال المدفوع.

ومن الجدير ذكره بأن

مجموعة بنك فلسطين حققت أرباحاً صافية خلال العام الماضي بقيمة ٥٦,٥ مليون دولار صعوداً من ٢٢,٤ مليون دولار تحققت في العام ٢٠٢٠، وبنسبة ارتفاع بلغت حوالى ١٥٢,١٪، فيما حققت المجموعة ارتفاعاً جيداً في مجموعة من المؤشرات المالية الأخرى.

وأكد السيد هاشم الشوا، رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين، بأن توصيات مجلس الإدارة بشأن توزيعات الأرباح جاءت منسجمة مع النتائج المالية التي حققها البنك والمجموعة خلال العام ٢٠٢١، حيث جاء بنتائج مميزة مجتازة مراحل التعافي إلى مرحلة النمو المستدام.

من هو حسين يحيى الباشا محافظ المركزي السوداني الجديد؟



حسين يحيى جنقول الباشا

أصدر رئيس مجلس السيادة السوداني، الفريق أول ركن عبد الفتاح البرهان قراراً قضى بإعادة تعيين حسين يحيى جنقول الباشا محافظاً للبنك المركزي.

وجرى تعيين الباشا محافظاً للبنك المركزي في السودان نهاية مايو/أيار ٢٠١٩، بقرار من رئيس المجلس العسكري يومها البرهان، لكنه تقدم باستقالته من المنصب وقبلها مجلس السيادة في ديسمبر من العام ذاته.

وتضاربت المعلومات وقتها بشأن دواعي الإقالة من منصب محافظ البنك المركزي، إذ ذهب البعض إلى تعرض الرجل لضغوط وإجباره

على مغادرة المنصب. وقال الباشا إنه اتبع منهج النأي بالبنك المركزي عن التأثير السياسي والحفاظ على الاستقرار واتباع المنهج التدريجي المدروس والإلتزام بالقوانين واللوائح. وقد حقق إنجازات خلال فترة رئاسته من بينها معالجة أزمة شح الأوراق النقدية، ووضع الإطار الأساسي السليم لمعالجة بقية المشكلات الأخرى المتمثلة في عدم استقرار سعر الصرف وارتفاع معدل التضخم.

هو خريج كلية الاقتصاد في جامعة الخرطوم عام ١٩٨٢، وحاصل على درجة الماجستير في الاقتصاد من جامعة كولومبيا بنيويورك عام ٢٠٠٠. والتحق ببنك السودان المركزي في العام ١٩٨٢، وعمل بكل إداراته المختلفة وتدرّج حتى درجة مدير عام، وتم تعيينه في ٢٠٠٩ مساعداً للمحافظ.

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



and what's not

مصارف لبنانية تستغل تعاملهم مصرف لبنان

وتلاعب بالعملاء والموظفين وتفرض «الخوات» عليهم

لم تكتفِ المصارف بالحجز على الودائع والمدخرات، بل طالت أيضاً المداخل الشهرية للموظفين الموطنة رواتبهم لديها. فاستباحة أموال المودعين والعملاء مستمرة من خلال تعاملهم مصرف لبنان وبياناته. فعملية تطبيق التعميم ١٦١ تختلف بين مصرف وآخر، فكل مصرف يتصرف على مزاجه، يسمح ويمنع ويحدّد السقوف وعملة السداد بما يتناسب ووضعه. فتارة تتمنع عن سداد الرواتب بالدولار «الفريش» وطوراً تلزم عملاءها بالسحب بالليرة اللبنانية، ولكن مع اقتطاع عمولات مرتفعة على عمليات السحب تكون قد أصبحت شريك الموظفين بمداخيلهم.

يقول أحد عملاء المصرف لا ضير من منع الموظفين من سحب رواتبهم بالدولار «الفريش»، فرواتبنا بالأساس بالليرة وليس تحويلها إلى الدولار على سعر صرف منصة صيرفة بالأمر المربح، لكن المصرف يمنعنا من سحب رواتبنا كاملة بالليرة أو يلزمنا بإفناقها في نقاط البيع POS حصراً عبر بطاقات الإئتمان، مع اقتطاع عمولات إلزامية عند الشراء.

ومع حاكم مصرف لبنان متهم بالسرقة وملاحق محلياً ودولياً وغير متفرغ لمخالفات عديدة ونواب حاكم وهيئة رقابة (اصنام) يقبضون ولا يعملون وحكومة غير مسؤولة وقضاة خارج قصر العدل على اللبنانيين التأقلم وانتظار ساعة الصفر.

أصنام مصرف لبنان



الكسندر موراديان



بشير يقطان



سليم شاهين



وسيم منصوري

نواب الحاكم



عادل دريق



جوزف حداد



كامل وزني



مايا الدباغ - رئيسة اللجنة

أعضاء لجنة الرقابة

ثلاثة من البنوك السويسرية متورطة بعمليات تبييض أموال لصالح حاكم البنك المركزي اللبناني

بدأت الدعاوى تتوالى لمحاولة استعادة ما جرى تحويله خلال العقود الثلاثة المنصرمة، من مبالغ مالية نقدية طائلة يتمتع بها أصحابها، في وقت يعاني فيه الإقتصاد والمودعين الويلات.

حيث تشارك كلاً من: المؤسسة السويسرية «المحاسبة الآن» "ACCOUNTABILITY NOW" ورابطة المودعين في لبنان، وبالتحالف مع بيروت مدينتي لحقي، بتقديم شكوى إلى هيئة الرقابة السويسرية عن الأسواق المالية "FINMMA"، طالبو بتحقيق مع ٣ مصارف عاملة في سويسرا، لأنها قد تكون انتهكت بحسب «الإئتلاف» موجباتها المتعلقة بمكافحة تبييض الأموال عبر استقبالها من الحاكم أموالاً، والتي يبدو أنه حصل عليها من عمليات فساد. الدعوى مستمرة في الخارج وهي تصب في مصلحة المودعين اللبنانيين، وعناصرها متينة إذ اعتمدت على مجموعة من الوثائق والتحقيقات التي تبين مسار تتبع الأموال المحولة بين لبنان والخارج.

فادي خلف أميناً عاماً
لجمعية مصارف لبنان

اختارت جمعية المصارف فادي خلف الأمين العام السابق لإتحاد البورصات العربية والرئيس السابق لبورصة بيروت أميناً عاماً لها، خلفاً للدكتور مكرم صادر. خلف حائز على شهادة الدكتوراه في الإقتصاد من جامعة السوربون.

احتفظوا بـ ٧ مليارات دولار من أصل ٨ حولوها إلى الخارج بعد الأزمة
تحقيق يطال رؤساء مجالس إدارة ١٤ مصرفاً لبنانياً

بناءً على شكوى قدمتها الدائرة القانونية لمجموعة «الشعب يريد إصلاح النظام» بحق رؤساء مجالس إدارات المصارف اللبنانية، على خلفية دعوى للتحقيق في ملف تحويل مصرف لبنان ثمانية مليارات دولار إلى سبعة مصارف لدفعها لمودعين خارج لبنان، فتبين أن مجموع المبالغ التي دفعتها المصارف فعلاً لم يتجاوز مليار دولار وأنها احتفظت بالمليارات السبعة المتبقية في خزائنها.

القاضية عادة عون ستستمع تباعاً لرؤساء مجالس الإدارة، وربما تكون في صدد منع هؤلاء من السفر وإصدار قرارات بالحجز على أموالهم وممتلكاتهم. وتطال الدعوى أيضاً حاكم مصرف لبنان وستة مسؤولين آخرين في المصرف المركزي. هذا وقد اشتد الإشتباك بين رئيس مجلس القضاء الأعلى القاضي سهيل عيود والمدعي العام التمييزي القاضي غسان عويدات عن خلفية عدم تنفيذ الإستدعاءات كما حصل مع الحاكم.

لقاء جمع وفد الخزانة الأميركية وجمعية المصارف اللبنانية

الإلتزام بموضوع الفساد وتبييض الأموال وحسابات الشخصيات السياسية

جمع لقاء عقد في بيروت وفد الخزانة الأميركية المؤلف من النائب الأول لمساعد وزير الخزانة الأميركية والمسؤول عن مكافحة تمويل الإرهاب والجرائم المالية بول أهرن ونائب مساعد وزير الخزانة الأميركية أيريك ميبير، مع مجلس إدارة جمعية المصارف في لبنان برئاسة د. سليم صفيير. وتمّ البحث في وضع القطاع المصرفي اللبناني، لا سيّما المسائل المتعلقة بتبييض الأموال ومكافحة الفساد إلى جانب إثارة ملف «القرض الحسن» والعقوبات المفروضة على شخصيات مقرّبة من حزب الله. وقد شدّد الوفد على أهمية محاربة الفساد وحثّ المصارف على تشديد التدقيق في التحويلات المالية، والتبليغ عن المعاملات المشبوهة التي ترفع للجنة التحقيق الخاصة. وإلى الحاجة إلى الإستمرار في تلبية ومعالجة القلق الناجم عن التحديات المالية بشكل صحيح وعلى ضرورة تعزيز معايير معرفة العميل (KYC) وممارسات الإمتثال.

عمولات من «العيب للجيبة»

ذكرت وكالة «رويترز» أن مصرف لبنان المركزي فرض عمولات على المصارف التجارية اللبنانية بعد شرائها سندات حكومية من دون توضيح أن الجزء الأكبر من تلك العمولات ذهب إلى شركة يسيطر عليها رجا سلامة شقيق حاكم مصرف لبنان رياض سلامة. ولكن رياض سلامة لم يعط أجوبة واضحة وصريحة حول أسئلة عن ماهية شركة «فوري أسوشيتيس» المملوكة لأخيه رجا سلامة والدور الفعلي للشركة في توزيع العمولات التي كانت تتقاضاها من المصارف اللبنانية على مشتريات شهادات الإيداع الحكومية بقيمة ملايين الدولارات. وأعلن مكتب المدعي العام السويسري، أنه يجري تحقيقاً جنائياً في الإشتباه في ارتكاب «عمليات غسل أموال تتعلق بجرائم مزعومة على حساب مصرف لبنان». واعتبر الخبراء الدوليين واللبنانيين أن هذه الأموال هي أموال عامة، ولكن البنك المركزي سيحصل على صفقة أفضل «بتلقي الرسوم بنفسه».

نهلة خداج بودياب مديرة عامة لبنك الموارد



عيّنت د. نهلة خداج بودياب في منصب المديرة التنفيذية لبنك الموارد. وتزخر السيرة المهنية للسيدة بودياب بأكثر من ٣٢ عاماً من الخبرة القيادية والإدارية في كل من كندا ولبنان. وفي هذا المجال، قادت بودياب عمليات إعادة هيكلة داخل عدد كبير من المؤسسات على رأسها البنك المركزي الكندي. كما شغلت منصب الرئيس التنفيذي

للمعاملات في بنك الموارد وإدارة العمليات اليومية في البنك وحاضرت ضمن برنامج الماجستير التنفيذي لإدارة الأعمال (Executive MBA) في الجامعة الأميركية في بيروت.

كما تولت بودياب منصب مستشار إداري في شركة إرنست أند يونغ بين ١٩٩٧ و ٢٠٠٠. وهي رئيسة مجموعة تمكين المرأة في الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب. وتم تكريمها عام ٢٠١٥ من إتحاد المصرفيين العرب كواحدة من النساء العربيات الأكثر تأثيراً في الإقتصاد والقطاع المصرفي. وبودياب حاصلة على دكتوراه في إدارة الأعمال إختصاص التطوير التنظيمي والقيادة من جامعة ليفربول في المملكة المتحدة، وماجستير في إدارة الأعمال من جامعة أتاباسكا في كندا.

مهما صار...

حصل خير

15 سنة
لأنكم كانت بمحلها

5046

UIC
المتحدة للتأمين
United Insurance Company

"QNB" يستضيف كأس المونديال



دعا "QNB" عملائه من عشاق كرة القدم لحضور فعالية حصرية نظمها فيزا VISA لمشاهدة الكأس الرسمي لبطولة كأس العالم FIFA قطر 2022، والتقاط صور تذكارية.

وقد أتاحت هذه الفعالية لحاملي بطاقات VISA QNB فرصة لإختبار تجربة فريدة والتقاط صور تذكارية مع الكأس قبل إنطلاق الحدث الرياضي العالمي الأبرز والذي ستستضيفه قطر.

ويأتي تنظيم هذه الفعالية في إطار المبادرات المشتركة بين QNB، الداعم الرسمي لكأس العالم FIFA 2022 في الشرق الأوسط وإفريقيا، وVISA الشريك الرسمي لخدمات الدفع لكأس العالم FIFA قطر 2022، حيث أطلقا مؤخراً باقة من البطاقات مسبقة الدفع وبطاقات الائتمان المصممة خصيصاً لكأس العالم FIFA 2022، بما يعزز علامة QNB التجارية على المستوى العالمي من خلال الرياضة.

وبهذه المناسبة، قال **عادل علي المالكي**، مدير عام الخدمات المصرفية للأفراد في مجموعة QNB: «نفخر بمنح عملائنا تجربة فريدة وحصرية لخوض تجربة غير مسبوقة تقدمها VISA، حيث استمتع عملاؤنا بمشاهدة الكأس والتقاط الصور التذكارية في أجواء رياضية لا تنسى. ويأتي تنظيم هذا الحدث المميز في إطار شراكتنا الإستراتيجية المتواصلة مع VISA وننتقل الى تنظيم المزيد من الفعاليات كجزء من الاستعدادات لاستضافة هذه البطولة التاريخية».

بروتوكول تعاون بين QNB الأهلي والأهلي صبور للتطوير العقاري



م. أحمد صبور



محمد بدير

وقّع محمد بدير، الرئيس التنفيذي لبنك QNB الأهلي، بروتوكول تعاون مع م. أحمد صبور رئيس مجلس إدارة شركة الأهلي صبور، بهدف تحقيق أعلى مستويات الخدمة لعملاء المؤسستين وتلبية احتياجاتهم من خلال إتاحة برامج التمويل العقاري المختلفة لتوفير تمويل عقاري في إطار مبادرات البنك المركزي المصري وبرامج التمويل العقاري المتنوعة والتي تتيح للعملاء إمكانية الحصول على وحدات سكنية لفئات الدخل المختلفة.

وعقب التوقيع، أعرب **محمد بدير**، الرئيس التنفيذي لبنك QNB الأهلي عن اعتزازه بهذا التعاون مع شركة الأهلي صبور، الرائدة في مجال التطوير والاستثمار العقاري والتي تمتلك مشروعات عقارية مختلفة تناسب شريحة كبيرة من العملاء، حيث يقوم البنك بموجب التوقيع بإتاحة الحلول التمويلية المناسبة للعملاء بهدف التوسع في خدمات وبرامج التمويل العقاري وإتاحة وحدات سكنية للعملاء عبر طرق سداد ميسرة ومتنوعة.

ومن جانبه، قال م. أحمد صبور رئيس مجلس إدارة شركة الأهلي صبور: «نسعى من خلال توقيع هذا البروتوكول إلى استكمال خطتنا لإسعاد عملائنا من خلال المشاركة في المبادرات التي أطلقها البنك المركزي للتمويل العقاري، وإتاحة الفرصة لأكبر عدد من العملاء للإستفادة من المبادرة، وتماشياً مع خطة الدولة للتنمية العمرانية ضمن رؤية مصر ٢٠٣٠، وسعياً إلى تمكين العملاء من اقتناء وحدات سكنية بواحدة من المشروعات السكنية الراقية التي تقدم لهم ما يريجون من رفاهية واستقرار».

وزير المالية القطري يجتمع مع رئيس البنك الإسلامي للتنمية



اجتمع وزير المالية القطري **علي بن أحمد الكواري** مع الدكتور **محمد بن سليمان الجاسر** رئيس البنك الإسلامي للتنمية، خلال زيارته لدولة قطر.

جرى خلال الاجتماع، مناقشة أوجه التعاون بين الجانبين والسبل الكفيلة بتعزيزها، إضافة إلى استعراض أهم التطورات الاقتصادية والإستثمارية.

برنامج تدريب مشترك للمرأة الريادية في صناعة الأزياء

بين ICD وJP Morgan



في برنامج مشترك بين كل من المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص (ICD) ومجموعة JP Morgan وأكاديمية وحاضنة نفيسة شمس، تم إطلاق اليوم معسكر التدريب والاحتضان في قطاع صناعة الأزياء للمرأة الريادية وهو برنامج شامل ومتكامل يهدف إلى تمكين المرأة في مجال الأعمال. وفقاً للبنك الدولي، تبلغ القوة العاملة النسائية ٢٠,٩ من إجمالي القوى العاملة في المملكة العربية السعودية. لذا كان من الأخرى إيجاد برامج جديدة تبذل فيها المرأة لأن تكون مساهمة فاعلة في الناتج المحلي لاقتصاد بلدها.

وبهذه المناسبة، صرح **أيمن سجينى** الرئيس التنفيذي لـ ICD «تسعى المؤسسة لأن تكون راعية للتنمية بما يتوافق مع مؤشرات الأمم المتحدة للتنمية (SDGs) ومنها تكافؤ الفرص وتمكين المرأة ودعم ورعاية الابتكار. ويأتي هذا البرنامج الريادي لتكريس هذا المفهوم ودعمه بشكل دقيق».

وعلق **بدر العمودي**، المدير العام لـ «جي بي مورغان السعودية»، قائلاً: «يسعدنا دعم هذه المبادرة المهمة في المملكة العربية السعودية، حيث يتماشى هذا البرنامج إلى حد كبير مع قيمنا في جي بي مورغان، بما في ذلك دعم المرأة والمساواة وريادة الأعمال والتعليم».

تعاون مصرفي عراقي اميركي



قام وفد من البنك المركزي العراقي بزيارة عمل الى إمارة دبي تخللها لقاءات مع كبرى المصارف الأميركية والصينية واليابانية والآسيوية، بالإضافة الى عقد إجتماع مع ممثلي وكالات التصنيف الدولية بهدف تقديم الدعم للمصارف العراقية في توسعة شبكة مصارفها الأجنبية المراسلة في الخارج، فضلاً عن زيادة قدرتها على دعم ومواكبة مدفوعات الميزان التجاري لدولة العراق.

المركزي العراقي: لا نوايا لتغيير سعر صرف الدولار ونملك احتياطات أجنبية كافية لاستقراره

من جهة ثانية، أكد المكتب الإعلامي للمصرف المركزي العراقي، أنه «لا توجد أية نوايا لتغيير سعر صرف الدولار الحالي، لا سيما بعد النتائج الإيجابية التي حققها خلال المدة الماضية». وأوضح في بيان، أن «النقاشات التي دارت أثناء استضافة محافظ البنك المركزي العراقي في مجلس النواب في وقت سابق، أكدت ضرورة تضافر جهود مؤسسات الحكومة كافة، لتحسين المستويات الاقتصادية والمعيشية للطبقات الفقيرة التي تأثرت بارتفاع معدل التضخم. ودعا إلى «عدم التعاطي مع الأخبار التي تشير إلى احتمالات تغيير السعر»، مشدداً على أن «المصرف المركزي يمتلك احتياطات أجنبية كافية لاستقرار سعر الصرف الحالي».

مسعود حيات (بنك برقان): ملتزمون بتحسين التجربة المصرفية لعملائنا



من خلال حملة التوعية المالية التي تدعمها جميع البنوك الكويتية، والتي تعمل بشكل خاص على تثقيف العملاء بشأن الحقوق المالية والخدمات والمنتجات المصرفية الأساسية، يواصل بنك «برقان» دعمه لحملة «لنكن على دراية» للسنة الثانية على التوالي. وقال مسعود حيات، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة بنك «برقان»:

«نحن ملتزمون في برقان بتحسين التجربة المصرفية لعملائنا باستمرار، ولهذا السبب نولي اهتماماً خاصاً لزيادة وعيهم حول أفضل السبل لحماية معلوماتهم الشخصية والمالية وحساباتهم المصرفية. وفي الوقت الذي نواصل فيه دعم حملة دراية للعام الثاني، أود أن أشيد بجهود البنوك الكويتية كافة في إطار الحملة، وأن أثنى بشكل خاص على التزام البنك المركزي بتعزيز الثقافة المالية بين مختلف شرائح المجتمع، ودعمه للبنوك كي تساهم في إطار مسؤوليتها المجتمعية في توعية العملاء بحقوقهم».

أرباح بنك التعمير والإسكان ٢ مليار جنيهه خلال ٢٠٢١



حقق بنك التعمير والإسكان صافي أرباح مجمعة بقيمة ٢ مليار جنيهه خلال السنة المالية المنتهية في ديسمبر ٢٠٢١. وقفزت إجمالي الودائع بنسبة ٣٣,٧٪ إلى ٦٢,٨ مليار جنيهه. كما ارتفع إجمالي القروض بنسبة ٢٥,٥٪ لتصل إلى ٢٦,٤٢ مليار جنيهه.

حسن غانم

كما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة ٢٥,١٪ إلى ٩,٢٣ مليار جنيهه. يذكر أن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان هو حسن غانم.

بنك الإسكان للتجارة والتمويل يكل مسيرته الزاخرة بالإنجازات ٦,٥ مليون دولار أرباح



أسامة حزالله

قال المدير الإقليمي لـ «بنك الإسكان للتجارة والتمويل» في فلسطين، أسامة حزالله: «أن البنك حقق أرباحاً بعد الضريبة بمقدار ٦,٥ مليون دولار العام الماضي، متوجاً العديد من الإنجازات والنمو في مختلف مؤشرات المالية».

وبلغت الأرباح قبل الضريبة نحو ١٠ ملايين دولار للعام ٢٠٢١ وهو سجل تاريخي، ويؤكد على قوة مكانة البنك ونجاح استراتيجيته التطويرية رغم قوة المنافسة والتحديات التي نواجهها خصوصاً جائحة «كورونا». وتظهر النتائج المالية للبنك نمواً ملحوظاً في موجوداته، بزيادة ٦,١٪ بحيث وصلت قيمتها الى نحو ٧٧٠ مليون دولار، بينما وصلت ودائع البنك الى حوالي ٦٢٠ مليون دولار بنسبة نمو بلغت ٥,٢٪، فيما بلغت محفظة التسهيلات حوالي ٣٦٤ مليون دولار بنسبة نمو بلغت ٢٢,٦٪، أما نسبة العائد على حقوق الملكية فبلغت ٦,٨٪.

أرباح BBK وصلت إلى ٥٣ مليون دينار



بلغت الأرباح الصافية لبنك البحرين والكويت (BBK) ٥٣,١ مليون دينار بحريني، بما يمثل زيادة قدرها ٢,١٪ عن العام ٢٠٢٠. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين ٥٤٢,٨ مليون دينار بحريني، بزيادة نسبتها ٦,١٪. وبلغ إجمالي الأصول ٣,٦٧ مليار دينار والقروض ١,٦ مليار دينار والودائع ٢,١٣ مليار دينار.

الدكتور عبدالرحمن سيف، الرئيس التنفيذي للمجموعة قال: «تعكس النتائج القوية التي حققها بنك البحرين والكويت مرونة البنك وتطور نموذج أعماله وصلابته وقدرته الاستثنائية على التكيف مع البيئة الديناميكية والصمود أمام التحديات الاستثنائية التي فرضتها الجائحة. ونحن فخورون أننا خلال عام ٢٠٢١ قمنا بإطلاق منصات رقمية متعددة، والعديد من المنتجات والخدمات الجديدة لتعزيز تجربة عملائنا المصرفية، بالإضافة إلى ذلك واصلنا التزامنا الثابت بدعم عملائنا والاقتصاد المحلي والمساهمة في تحسين المجتمعات التي نعمل فيها».

قروض تنافسية تلبي احتياجاتك من بنك البحرين والكويت



من جهة ثانية، أكد بنك البحرين والكويت BBK أن فريق عمله المتخصص يعمل بشكل دائم واستباقي على تطوير التمويلات التي يقدمها للمواطنين والمقيمين في مملكة البحرين، بما يلبي احتياجاتهم الحالية والمستقبلية، ويضمن لهم السيولة اللازمة لتنفيذ مشاريعهم على مختلف الأصعدة الشخصية والأسرية والمهنية،

وذلك انطلاقاً من دور البنك في مواصلة خدمة عملائه من جهة ودعم القطاع التجاري والنمو الاقتصادي في مملكة البحرين من جهة أخرى.

وقال الدكتور عادل سالم، مدير عام قسم الخدمات المصرفية للأفراد إن البنك سيعمل خلال الفترة القادمة على بعض الحملات الترويجية على القروض والمنتجات لتعزيز جاذبيتها وتنافسيتها، إضافة إلى إطلاق قروض جديدة، وذلك في إطار التزام البنك الراسخ تجاه عملائه الحاليين والجدد في تقديم أفضل الخدمات المالية والمصرفية لهم، بما في ذلك التطوير الدائم لمنظومة القروض التي يمنحها البنك، وتقديم معدلات فائدة تنافسية، وتنوع فترات سداد القرض، وتسهيل الضمانات، وغيرها. كما أشار د. سالم أن قدرة البنك على تنويع منتجاته من القروض وزيادة حجمها وتنافسيتها تؤكد ملاءمة المالية العالية في إطار التوجهات الحساسة لمجلس إدارته، وتلبية تطلعات عملائه ومساهميهم.

الخيار المصرفي المفضل في قطر

بنك دخان يطلق إصداراً خاصاً من بطاقات VISA



أعلن بنك دخان، بالشراكة مع شركة VISA إطلاق إصدار خاص من بطاقات VISA بلاتينيوم وبطاقات VISA سيغنشر الائتمانية، وذلك ضمن مساعيه المستمرة لمكافأة عملائه بمكافآت مجزية واحتفاءً ببطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢™ التي تقام بمنطقة الشرق الأوسط لأول مرة في دولة قطر. عبر هذا التعاون مع شركة

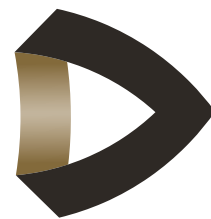
VISA سيتيح هذا الإصدار الخاص من بطاقات VISA بلاتينيوم وبطاقات VISA سيغنشر الائتمانية لعملاء بنك دخان مجموعة واسعة من المزايا قبل واثناء وحتى بعد هذه البطولة التاريخية، أكبر حدث لكرة القدم في العالم، والتي من المقرر أن تستضيفها الدوحة في الفترة من ٢١ نوفمبر إلى ١٨ ديسمبر المقبلين.

وبهذه المناسبة، قال طلال احمد الخاجة، الرئيس التنفيذي للتسويق والاتصال في بنك دخان: مع تزايد الزخم حول بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢ والاستعدادات الجارية لتنظيم نسخة مبهرة من هذا الحدث العالمي، يسعدنا ان نكون حاضرين بقوة في المشهد وتسخير مواردنا وابتكاراتنا لدعم هذه الجهود عبر الكشف عن إصدارنا المحدود من بطاقات VISA بلاتينيوم وبطاقات VISA سيغنشر الائتمانية والتي تهدف الى تعزيز تجارب عملائنا المصرفية وتعاملاتهم اليومية بمكافآت مجزية، وفي الوقت ذاته، تزيد من استمتاعهم بأجواء البطولة. يستمر تعاوننا مع شركة VISA وغيرها من الشركاء المحليين والدوليين كي نقدم لعملائنا كل ما يواكب احتياجاتهم المتغيرة باستمرار ويرقى الى مستوى تطلعاتهم سعياً لتحقيق هدفنا المتمثل في ان نصبح «الخيار المصرفي المفضل في قطر».

ويطلق خدمة التحويل المباشر الى الحسابات البنكية

من جهة انية، أعلن بنك دخان DUKHAN BANK البنك الرائد في قطر، عن إطلاق خدمة تحويل الأموال مباشرة الى الحسابات البنكية من خلال ويسترن يونيون، عبر الخدمات المصرفية الإلكترونية (الموقع الإلكتروني وتطبيق الجوال البنكي) وماكينات الصراف الآلي المنتشرة في شتى أنحاء الدولة. تعتبر هذه الخدمة الفريدة الأولى من بين العديد من الخدمات القادمة التي سيتم تشغيلها عبر منصة DRemit (تحويلات بنك دخان) التي تشمل تحويلات جميع العملاء، بحيث تمكنهم من إجراء التحويلات بشكل أكثر سهولة وأمان.

ويذكر أن بنك دخان يواصل التقدم نحو إتمام رحلة التحول الرقمي من خلال زيادة محفظة المنتجات والخدمات المصرفية الإلكترونية التي شهدت مؤخراً تدشين منصة D-Pay للدفع دون لمس، والتي شملت خدمة FITBIT PAY، APPLE PAY وGARMIN PAY وخدمة الدفع بدون لمس للأساور القابلة للارتداء بالإضافة الى خدمة QMP نظام قطر للدفع عبر الجوال، وترقية تطبيق الجوال البنكي سهل الاستخدام.



Your Specialised Insurance Hub



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



الأرباح الصافية للبنك العربي المتحد ٧٠ مليون درهم إماراتي



ALEXANDER THOMAS



الشيخ فيصل بن سلطان بن سالم القاسمي

سجل البنك العربي المتحد أرباحاً صافية قدرها ٧٠ مليون درهم إماراتي في ٢٠٢١ مقارنة بخسائر قدرها ٦٦٧ مليون درهم في ٢٠٢٠، ما يمثل ارتفاعاً بنسبة ١١١٪ مقارنة بالعام الماضي. يأتي النمو في صافي الأرباح نتيجة لتحسن الأداء التشغيلي وإنخفاض مخصصات الائتمان المتوقعة، الى جانب إدارة التكاليف والنهج الحثيف لإدارة المخاطر، حيث أدى التنفيذ الناجح لاستراتيجية إعادة الهيكلة الى تمهيد الطريق للعودة الى الربحية.

وقال الشيخ فيصل بن سلطان بن سالم القاسمي، رئيس مجلس إدارة البنك العربي المتحد: «تعكس هذه النتائج بوضوح التنفيذ الناجح لاستراتيجية التحول التي يقودها فريق الادارة بالبنك، ما مهد الطريق للعودة الى الربحية. سوف نستمر بالتركيز على تحديث البنية التحتية التقنية وبالتالي المضي قدماً نحو العالم الرقمي مع الالتزام بأفضل الممارسات».

من جانبه، علّق الكساندر توماس ALEXANDER THOMAS، الرئيس التنفيذي المؤقت للبنك العربي المتحد قائلاً: «إن النتائج الإيجابية للبنك تحفزنا أكثر على العمل الدؤوب لتحقيق رضا عملائنا ومساهميننا».

ونحن مستمرون في تسريع وتيرة الاستثمار في مبادرات التحول الرقمي لإدارة مواردنا بشكل أكثر فاعلية تزيد من إيراداتنا وتخفّض من مخاطر عملياتنا بما يعزز من صافي أرباحنا وثقة عملائنا بجودة أصولنا وخدماتنا».

زيادة رأسمال «بنك قناة السويس» الى ٣,٤٣٣ مليار جنيه



حسين الرفاعي

وافقت الهيئة العامة للرقابة المالية على نشر الإفصاح الخاص ببنك قناة السويس بالموافقة على زيادة رأسمال البنك من ٢,٩٠٤ مليار جنيه الى ٣,٤٣٣ مليار جنيه.

وكشف التقرير ان الزيادة تتوزع على عدد أسهم ٥٢,٨٧٤ مليون سهم بقيمة اسمية ١٠ جنيه للسهم توزع كأسهم مجانية ممولة من رصيد أرباح العام الظاهرة بالقوائم المالية في نهاية ديسمبر ٢٠٢١.

وحقق بنك قناة السويس صافي ربح بقيمة ٦٠٤,٦٧٥ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢١، مقابل ٦٠١,٦٦٤ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢٠.

تحت عنوان: «ماذا ينتظرنا في عام ٢٠٢٢»

بنك الدوحة يعقد مؤتمراً تفاعلياً بمشاركة خبراء اقتصاديين وإقليميين



استضاف بنك الدوحة مؤتمراً تفاعلياً مع العملاء عبر الإنترنت بعنوان «ماذا ينتظرنا في عام ٢٠٢٢»، وذلك بمشاركة خبراء اقتصاديين وإقليميين بارزين تناولوا مناقشة عدد من القضايا والسيناريوهات التي ربما يشهدها العام الجديد.

تكلم الدكتور ر. سيتارامان، الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة حول سيناريوهات الإقتصاد العالمي: «وفقاً لتقرير صندوق النقد الدولي الصادر في يناير ٢٠٢٢، من المتوقع أن يتراجع نمو الإقتصادات المتقدمة من ٥.٩٪ في عام ٢٠٢١ إلى ٤.٤٪ في عام ٢٠٢٢. كما يتوقع تراجع نمو الإقتصادات المتقدمة من ٥٪ في عام ٢٠٢١ إلى ٣.٩٪ في عام ٢٠٢٢، والإقتصادات الناشئة من ٦.٥٪ في عام ٢٠٢١ إلى ٤.٨٪ في عام ٢٠٢٢. وقام فهد إقبال، رئيس إدارة الأبحاث لمنطقة الشرق الأوسط لدى مؤسسة كريدية سويس، بتسليط الضوء على اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي، مشيراً إلى أن هناك توقعات بارتفاع النمو نتيجة فعالية حملات التطعيم وارتفاع أسعار النفط ومن المتوقع أن تتحسن الموازين المالية العامة.

وقد ذكر مارك ماثيوز، رئيس قسم الأبحاث في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، في بنك جوليوس باير أن الدراسة الإستقصائية التي أجراها بنك «أوف أميركا» تشير إلى أن ارتفاع أسعار الفائدة من قبل البنك الفيدرالي الأميركي، وزيادة معدلات التضخم، وفقاعات الأصول تعدّ من أكبر المخاطر السوقية.

إفتتاح الفرع ١٥ لبنك العز الإسلامي



أعلن بنك العز الإسلامي عن افتتاح فرع الجديد بولاية السوق، تحت رعاية الشيخ سيف بن حمير الشحي محافظ الباطنة وبحضور الرئيس التنفيذي للبنك سليمان بن حمد الحارثي، وعدد من أعضاء الإدارة العليا، وهو الفرع الثالث في المحافظة. وقد باشر بتقديم الخدمات والمنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بالرغم من التحديات الاقتصادية وتأثير جائحة «كورونا».

وقال الحارثي «أن البنك ماضٍ في مدّ شرايين خدماته ومنتجاته إلى كافة العملاء وضمن موقع متميّز للفرع وفي منطقة متنامية. وتابع: «بفضل الله وصلنا إلى الرقم ١٥ في شبكة فروعنا». كما حصل بنك العز الإسلامي مؤخراً على جائزة العلامة التجارية الأكثر ثقة في القطاع المصرفي.

ابتكار من اجل مستقبل آمن

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



الاتحاد للتأمين
UNIONINSURANCE

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

AM BEST: فرص أكبر لشركات التأمين التي تُسرّع في الابتكار وتُحلّل البيانات وتفهم المخاطر

أكد محلّون في AM BEST بأن هناك فرصاً كبيرة متاحة لشركات التأمين والإعادة التي تُسرّع في الابتكار وسط ظروف السوق المعقّدة بشكل متزايد، وخاصة بالتقدم التكنولوجي، فضلاً عن نمو المخاطر الناشئة وغير الملموسة. وأضافوا أن «المخاطر أصبحت أكثر تعقيداً وترابطاً»، مشيرين بشكل خاص إلى الاتجاهات الصعبة المتعلقة بالأعمال السيبرانية CYBER، والتنظيم والسمعة.

في الوقت نفسه، لاحظت AM BEST اتجاهات مناخية متغيرة وتركيزات أعلى من الأصول والمعيشة في المناطق المعرضة للخطر والتي تزيد من التكاليف المرتبطة بالكوارث الطبيعية.

وقال تقرير وكالة التصنيف الائتماني أن جائحة «كورونا» COVID-19 قدّمت عرضاً واضحاً لكيفية تطور المخاطر العالمية المترابطة. وعمل على تسريع الاتجاهات الحالية التي تؤثر على مشهد المخاطر مثل التحوّل الرقمي والتحوّل إلى نماذج الأعمال القائمة على الأصول غير الملموسة.

«هناك تعقيدات متزايدة، لكن هناك أيضاً فرصاً للصناعة إذا تمكنت، من خلال تحليل بيانات أكثر اكتمالاً وموثوقية، من فهم محركات المخاطر بشكل أفضل، والإعتماد المتبادل بينها والعواقب المحتملة في حالة حدوث خسارة، فستكون الصناعة في وضع يمكنها من تطوير منتجات جديدة تعالج بشكل أفضل نقل المخاطر المتطور وأوضح المحللون «احتياجات العملاء».

«هناك أيضاً فرص لشركات التأمين لتقديم أكثر من مجرد حماية مالية خالصة من خلال توفير رؤى المخاطر وأدوات وخدمات إدارة المخاطر».



أقساط التأمين السيبراني CYBER ستخطى الممتلكات ضد الكوارث خلال ٢٠٤٠

تستعد سوق التأمين السيبراني CYBER MARKET لموجة من النمو قد تجعلها أكبر من سوق التأمين على الممتلكات ضد الكوارث الطبيعية PROPERTY CATASTROPHE MARKET بحلول عام ٢٠٤٠، بناءً لتقرير شركة Gallagher Re.

وفي الواقع، إذا استمرت سوق التأمين السيبراني في النمو بوتيرتها الحالية، فسوف تتجاوز فرعي التأمين على الممتلكات وضد الحوادث، من حيث قسط إعادة التأمين السنوي بين ٢٠٣٢ و ٢٠٣٣، وفقاً للتوقعات الواردة في تقرير جديد حمل عنوان "CY-FI: The Future of Cyber Reinsurance".

وقالت Gallagher Re إن النمو في سوق التأمين السيبراني قد أعاقه الإفتقار إلى القدرات، لكن شركات التأمين التي تقدم تغطيات التأمين السيبراني انخرطت في «ثورة عمليات الإكتتاب» UNDERWRITING REVOLUTION أثناء إعادة تقييم المحافظ وإعادة الإكتتاب فيها.

وارتفعت الأسعار وباتت السوق تطرح المزيد من الأسئلة المتعلقة بالعملاء قبل تقديم التغطية. وقامت الشركات بتشديد الشروط وتوضيح أو تعزيز الاستثناءات وقيود التغطية. وبالإضافة إلى ذلك، تم اعتماد التكنولوجيا من قبل الشركات لتحسين عملية اختيار المخاطر.

وقالت Gallagher Re إن معدلات الاحتفاظ حالياً عند أدنى مستوى لها على الإطلاق، ولكن الطلب على التأمين الإلكتروني استمر في النمو. وبحلول العام المقبل، ستبدأ الخطوات التي اتخذتها السوق لدعم المحافظ في إحداث تأثير، وستعود سوق التأمين الإلكتروني أيضاً إلى التركيز على ابتكار المنتجات.



شركات الإعادة العالمية تخطر شركات التأمين بالموانئ المحظورة بسبب الحرب الروسية الأوكرانية

أصدرت لجنة الحرب المشتركة في سوق لندن للتأمين قائمة بالموانئ المحظور مرور السفن فيها خاصة للمناطق التي تعد عالية المخاطر بعد نشوب الحرب الروسية الأوكرانية.

وشملت قائمة اللجنة توسيع الخطر الذي يهدد شركات الإعادة بإلغاء تأمين خطر الحرب بالنسبة للبحري - بضائع المعروفة بسفن الشحن، وأبرزها مناطق المياه الأوكرانية والروسية في البحر الأسود وبحر آزوف والمحيط الهندي وخليج عدن وجنوب البحر الأحمر.

Lemonade الرقمية تستحوذ على Metromile

أشارت شركة التأمين على المركبات بنظام الدفع لكل ميل Metromile، أن مساهميتها وافقوا على أن يتم الاستحواذ عليها من قبل شركة التأمين الرقمية Lemonade. ومن المتوقع أن تنتهي الصفقة في الربع الثاني من العام الحالي بانتظار الموافقة التنظيمية.

وتشتهر شركة Lemonade التي تتخذ من نيويورك مقراً لها بتوفير تغطيات تأمينية خاصة بالمستأجرين وأصحاب المنازل والحيوانات الأليفة والسيارات وعلى الحياة، وكانت قد أعلنت قبل فترة وجيزة أنها طرحت منتجاً للتأمين على المركبات تم إطلاقه في إلينوي.





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 

وثيقة مختلطة للبنوك من "Aon" تضمن المخاطر السيبرانية، الجريمة والمسؤولية المهنية

أعلنت شركة Aon عن تقديمها منتجاً خاصاً للبنوك متوسط الحجم يجمع بين التأمين السيبراني وضد الجريمة والمسؤولية المهنية في وثيقة واحدة.

وفقاً لـ Aon، تتوقع FI CyberCrime Plus، التي تركز على البنوك التي تبلغ أصول ميزانيتها العمومية ما بين ١٠ و ١٠٠ مليار دولار، حدوداً للتغطية التأمينية تتراوح من ٢٥ إلى ٣٥ مليون دولار.

وقالت Aon في بيان إن الوثيقة المختلطة مصممة للبنوك لإدارة مخاطر التشغيل لديها من خلال شراء وثيقة تأمين واحدة.

وأشار البيان أن المنتج يوفر الحماية ضد انتهاكات أمن الشبكة وتسرب البيانات وإنقطاع الأعمال وفشل النظام وطلب الفدية والإحتيال الداخلي والخارجي والتقاضى مع العملاء.

١٢,٢ مليار دولار إيرادات "Aon" خلال ٢٠٢١

من جهة ثانية، أعلنت شركة Aon عن إيرادات بلغت ١٢,١٩ مليار دولار خلال العام ٢٠٢١، بزيادة ١٠,٢٪، وصافي دخل قدره ١,٣١ مليار دولار، بانخفاض ٣٥,٢٪. ودفعت Aon مبلغ مليار دولار رسوم إنهاء في الربع الثالث فيما يتعلق بصفقة Willis، والتي انهارت في يوليو بسبب مخاوف تتعلق بمكافحة الاحتكار. وتتوقع Aon ارتفاع النفقات مع زيادة الأجور وتكاليف السفر والترفيه في العام ٢٠٢٢ بعد عامين من بداية جائحة COVID-19.



GREG CASE

Aon

في حال قررت شركة إجراء تسوية على حكم دون موافقة شركة الضمان لن تتمكن من استرجاع تكاليف التسوية

أكدت محكمة استئناف فيدرالية حكم محكمة البداية لصالح وحدات شركة Allied World Assurance وTravelers وIntact Insurance في دعوى مرفوعة من قبل مدير مزايا الوصفات الطبية بشأن رفض هذه الشركات توفير التغطية المناسبة ضمن وثيقتي تأمين السهو والخطأ E&O وتأمين مسؤولية المديرين والموظفين D&O.

وكان قد تم رفع دعوى قضائية ضد شركة Benecard Services في عام ٢٠١٥ من قبل شريك تجاري لخرقها العقد والتضليل الإحتيالي، وفقاً للحكم الصادر عن محكمة الاستئناف الأميركية الثالثة في فيلادلفيا. وتمت تسوية الدعوى في عام ٢٠١٦ مقابل مبلغ لم يكشف عنه في الحكم.

وسعت Benecard لتغطية تكاليف الدفاع والتسوية بموجب وثيقتي E&O وD&O، ثم رفعت دعوى ضد العديد من شركات التأمين عندما تم رفض التغطية. وحكمت محكمة البداية في نيو جيرسي، لصالح شركات التأمين، وأكدت الحكم هيئة محكمة إستئناف.

وفي ما يتعلق بتغطية E&O، دفعت شركة Allied World، ٣,٨ مليون دولار في تكاليف الدفاع، لكنها رفضت تعويض أي جزء من التسوية.

ورأت محكمة المقاطعة أن التعويض ليس مطلوباً لأن Benecard قامت بتسوية الدعوى القضائية الأساسية دون الحصول على موافقة خطية مسبقة من Allied World، مذكور فيها عبارة «شرط صريح للتغطية بموجب بند الموافقة على التسوية»، حسبما جاء في حكم محكمة الإستئناف.

وأكدت اللجنة أيضاً الحكم الموجز الصادر عن محكمة المقاطعة بشأن وحدة Travelers Property في دعوى D&O، معتبرة أن شركة التأمين فسرت الوثيقة بشكل صحيح.



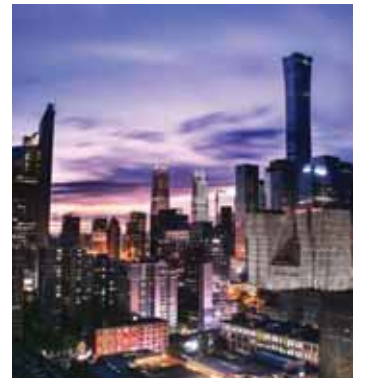
الصين: ٣,٩١ تريليون دولار أصول شركات التأمين

قالت لجنة تنظيم البنوك والتأمين الصينية، إن قطاع التأمين في البلاد حافظ على توسع مستقر وظل قادراً على الوفاء بالتزاماته العام الماضي.

وذكرت اللجنة، أن إجمالي أصول شركات التأمين الصينية بلغ ٢٤,٩ تريليون يوان (حوالي ٣,٩١ تريليون دولار أميركي) في نهاية كانون الأول الماضي، بزيادة ١,٥٪ عن بداية العام ٢٠٢١.

وارتفع إجمالي أصول شركات التأمين على الممتلكات وشركات التأمين على الحياة وشركات إعادة التأمين بنسبة ٦٪ و ١٢,٤٪ و ٢٢,٢٪.

وزادت في عام ٢٠٢١، الأقساط التأمينية لشركات التأمين بنسبة ٤,١٪ على أساس سنوي إلى ٤,٥ تريليون يوان. ووفقاً للبيانات، بلغ معدل كفاية الملاءة المالية الشامل لشركات التأمين، ٢٤٠٪ في نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١، وكان متوسط نسبة الملاءة المالية الأساسية ٢٢٧,٣٪.



نعمل جاهداً لتنمية أعمالنا

لنقدم لكم افضل
الخدمات التأمينية

حمل التطبيق الخاص بنا واحصل على
جميع خدماتنا بسرعة وسهولة



GIG-GO

هاتف : +973 80008777 | www.gigbh.com



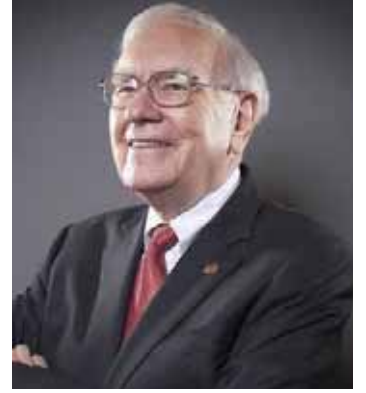
الشركة البحرينية الكويتية للتأمين (ش.م.ب)



وارن بافيت: القليل من الشركات مثيرة للإعجاب

ارتفعت الأرباح التشغيلية لشركة بيركشاير هاثاواي في الربع الرابع وعلى مدار العام بأكمله، حيث استمرت أعمال الشركة في العودة إلى الحياة من التباطؤ الإقتصادي الوبائي. كما زاد الرئيس التنفيذي للشركة، **وارن بافيت** من رهانه على تلك العودة، حيث قام بشراء كمية قياسية من أسهم بيركشاير في عام ٢٠٢١.

وبلغ إجمالي أرباح بيركشاير التشغيلية للعام ٢٠٢١ هو ٢٧,٥ مليار دولار، بزيادة ٢٥,٢٪ عن العام ٢٠٢٠. وأوضح **بافيت** في رسالته السنوية المصاحبة لإعلان نتائج الأعمال، أنه وجد ونائب رئيس مجلس الإدارة **تشارلي مونغر** القليل من الشركات المثيرة للإعجاب فيما يتعلق بالإستحواذات الكبيرة التي كانت السمة المميزة لهم. وبدلاً من ذلك، يجد الصديقان بشكل متزايد أن عمليات إعادة شراء الأسهم هي أفضل طريقة لتخصيص الأموال في هذا الوقت.



الملياردير وارن بافيت
بيركشاير هاثاواي

تغطية التقنيات الناشئة في سوق لندن

تطور شركات التأمين في سوق لندن منتجات جديدة لتغطية التقنيات الناشئة Emerging technologies، حيث تقوم حوالى ٣٠٪ من الشركات بالفعل بتأمين الأجهزة الطبية الذكية والذكاء الاصطناعي. ووجد استطلاع أجرته الرابطة الدولية لعمليات الإكتتاب (IUA)، أن أكثر من نصف شركات التأمين تقدم بالفعل تغطيات للأجهزة المرتبطة بـ«إنترنت الأشياء» والمركبات الجوية غير المأهولة (UAVs). وقال **توم هيوز**، سكرتير مجموعة مراقبة تطوير التكنولوجيا «يمكن أن تمثل التقنيات الناشئة تحدياً حقيقياً لشركات التأمين بسبب نقص البيانات التاريخية التي تستند إليها تقييمات المخاطر. ومع ذلك، تظهر نتائج الاستطلاع الذي أجريناه أن العديد من الشركات ترقى إلى مستوى هذا التحدي، وتعمل مع العملاء ومقدمي التكنولوجيا لتطوير حلول فعالة».

وحدد بحث IUA عشرة تقنيات ناشئة مختلفة، بما في ذلك الرياضة الإلكترونية والواقع الافتراضي والواقع المعزز والدراجات البخارية الإلكترونية والعملات المشفرة. وقالت IUA إن غالبية منتجات التأمين المعروضة حالياً تم ابتكارها لتغطية الاستخدام التجاري للتكنولوجيا.

وبالإضافة إلى ذلك، تتوفر حلول التأمين عند الطلب لسبعة من التقنيات العشر التي شملها الاستطلاع، مما يؤكد أن الشركات تقوم بمراجعة قنوات التوزيع الخاصة بها. وعند سؤالهم عن المخاطر النظامية، حدد المشاركون أن إنترنت الأشياء، والذكاء الاصطناعي، والأجهزة الطبية الذكية، والمركبات ذاتية القيادة، والعملات المشفرة تشكل أكبر التهديدات.

وأشارت الرابطة إلى أن عدداً قليلاً من التقنيات الناشئة يُعتقد أن لديها أطر تنظيمية فعالة مطبقة حالياً لدعم استخدامها في المستقبل. وحدد المستجيبون للمسح الإفتقار إلى التنظيم الكافي، إلى جانب توافر البيانات الموثوقة لتقييم المخاطر وتصوّر الجمهور للمخاطر، كعقبات رئيسية تحد من تطوير وإعتماد تقنيات جديدة.



اندماج Standard Club و North P&I لإنشاء شركة تأمين بحرية ضخمة

دخلت Standard Club و North P&I في مناقشات رسمية بشأن الاندماج المقترح لإنشاء شركة تأمين بحرية عالمية جديدة، تعد إحدى أكبر مزودي التغطية المتبادلة في الصناعات البحرية. وستوفر شركة التأمين المشتركة تغطية لسفن بسعة تبلغ ٤٠٠ ألف طن.

وقال **جيريمي جروس**، الرئيس التنفيذي لشركة Standard Club: «لدى Standard Club and North P&I الآن لإنشاء أحد نوادي الحماية والتعويض الرائدة والأكثر نفوذاً في العالم، والذي تأسس على أساس الخدمة والابتكار الاستثنائيين، ومجموعة منتجات متنوعة واقتصاديات واسعة النطاق».

وعلق **جيمس تيريل**، رئيس مجلس الإدارة في North P&I: «مع مرونة مالية أقوى، سيكون النادي الذي تم إنشاؤه حديثاً في وضع جيد يمكنه من الإزدهار في جميع الظروف. وفي قطاع بحري متغير ومتقلب في بعض الأحيان، أدرك مجلس إدارة North P&I منذ فترة طويلة، القيمة المحتملة الناشئة عن الاندماج المدروس والمتوازن. إن اختيار الشريك المناسب هو الخطوة الأولى الحاسمة نحو النجاح».

وإذا تمت الموافقة من قبل عضوية الشركتين من المتوقع أن يكتمل الاندماج الرسمي لكلا النادييين بحلول ٢٠ فبراير ٢٠٢٣.



جيريمي جروس
Standard Club

أنت في أيدٍ أمينة

مع منتجاتنا التأمينية الموثوقة والمدروسة



أرباح Liberty Mutual تخطت ٣ مليارات دولار

بلغت الأرباح الصافية لمجموعة Liberty Mutual ٣,٠٧ مليار دولار، خلال العام ٢٠٢١ مقابل ٧٥٨ مليون دولار عن العام ٢٠٢٠.

وقال **ديفيد لونج**، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة: «كان عام ٢٠٢١ عاماً جيداً للأعمال»، مشيراً إلى تعزيز احتياطات الشركة.

وبلغ إجمالي إيرادات المجموعة لعام ٢٠٢١ بالكامل ٤٨,٢ مليار دولار أميركي، بزيادة ١٠,١ عن العام ٢٠٢٠. وأعلنت المجموعة أن صافي الأقساط المكتتبة ارتفع بنسبة ٧,٥٪ إلى ٤٣,٧ مليار دولار لهذا العام. وتحسنت النسب الإجمالية المجمعة COMBINED RATIO لعام ٢٠٢١ إلى ١٠٠,٨٪ مقارنة بـ ١٠١,٨٪ لعام ٢٠٢٠.



ديفيد لونج

Liberty Mutual

نتائج جيدة لـ Sanlam ولشراء حصة وازنة في أليانز مصر

وضعت مجموعة Sanlam عنواناً بارزاً على الصفحة الأولى من الكتيب الذي أعلنت فيه عن نتائجها للعام المنتهي في ديسمبر ٢٠٢١، وهو «عش بثقة». وأضافت عنواناً مشابهاً لمخلص النتائج: «Sanlam تتغلب على جائحة Covid وتحفز النمو». وكلاهما صحيح، حيث أن الأول هو بمثابة نصيحة جيدة بشكل عام، بينما العنوان الثاني أثبتته أرقام سانلام المحققة.

وأعلنت إدارة المجموعة أن الأرباح الرئيسية زادت بنسبة ٢٧٪ إلى ما يزيد قليلاً عن ٩ مليار راند. ويقول **بول هانراي**، الرئيس التنفيذي لمجموعة Sanlam، إن النتائج تحققت في بيئة مليئة بالتحديات. «لقد تمكنا من الحصول على حصة سوقية في كل خط إنتاج وقطاع تقريباً، في كل جزء من أعمالنا. ولقد استمر موظفونا في خدمة عملائنا والدليل إختيار عملائنا بأغلبية ساحقة القيام بأعمال تجارية مع Sanlam». أشار **هانراي** أن مجموعة Sanlam تتمتع بتدفق قوي للأعمال الجديدة. ويقول: «تجاوزت أحجام الأعمال الجديدة ٣٥٠ مليار راند لأول مرة، بزيادة ٤١٪ عن عام ٢٠٢٠ وأعلى بنسبة ٤٣٪ من عام ٢٠١٩». ولفتت المديرية المالية في الشركة **أبيجيل موخوبا** أن Sanlam فازت بحصة سوقية في الصناعة، إذ أن الناس باتوا يدخرون أكثر، لاسيما بعد أن فقدوا وظائفهم، وبالتالي باتوا يبحثون عن إستثمارات بعيدة عن حسابات التوفير التقليدية في البنوك، بسبب انخفاض أسعار الفائدة. وعلمت «البيان الإقتصادية» أن سانلام تفاوض لشراء أو اشترت حصة وازنة في شركة أليانز مصر (لدى طباعة المجلة).



بول هانراي

Sanlam

قانون خصوصية المعلومات البيومترية ليس ضمن قائمة الممارسات المتعلقة بالتوظيف

إلزام شركة تأمين بالدفاع عن موكلها

قضت محكمة فيدرالية بأن إستبعاد الممارسات المتعلقة بالتوظيف لوثيقة المسؤولية العامة التجارية GENERAL LIABILITY POLICY'S لا ينطبق على الدعوى المرفوعة ضد شركة بقالة بموجب قانون خصوصية المعلومات البيومترية في إلينوي، وبالتالي من واجب شركة التأمين الإلتزام بتغطية تكاليف الدفاع.

وفي التفاصيل، إن **شارلين فيغيروا**، موظفة سابقة في شركة Tony's Finer Foods في إلينوي، وهي سلسلة بقالة من ١٦ متجر، رفعت دعوى قضائية على الشركة في محكمة الولاية في ٢٠١٨، متهمه بإيهاها بإستخدام بصمات الموظفين لتسجيل الدخول والخروج من العمل، في إنتهاك لقانون خصوصية المعلومات البيومترية BIPA، وفقاً للحكم الصادر عن محكمة البداية في شيكاغو.

وبدورها رفعت شركة التأمين State Automobile المغطاة لديها شركة TFF دعوى في محكمة إتحادية تطلب إعلاناً أنها ليست ملزمة بالدفاع عن شركة البقالة في التقاضي بسبب إستبعاد الممارسات المتعلقة بالتوظيف Employment-related practices exclusion في وثيقتها، ولأنها تلقت إشعار المطالبات بعد ٢٠ شهراً من تلقي TFF الدعوى المرفوعة ضدها.

وأشار الحكم إن إستبعاد الممارسات المتعلقة بالتوظيف يتضمن قائمة للإجراءات المستهدفة ضد أي موظف وأنه ينطبق فقط على ممارسات مثل الإكراه، أو خفض الرتبة، أو التقييم، أو إعادة التعيين، أو التأديب، أو التشهير، أو المضايقة، أو الإهانة، أو التمييز ضد الموظف. وإن «إستخدام إصبع الموظفة لتسجيل الدخول والخروج لا يعد إجراءً تأديبياً، وبالتالي لا يؤثر على مكانتها في الشركة. لذا، فإن ما قامت به الشركة لا يعد إساءة معاملة للموظفة، على عكس التشهير والمضايقة وما إلى ذلك».

كما نص الحكم على أن مسألة ما إذا كان الإشعار جاء متأخراً يجب أن تبث فيه هيئة محلفين.



حماية من تحبهم، جيلاً بعد جيل

إرث غني في مجال
التأمين منذ عام 1973.

كإحدى شركات التأمين الرائدة في المنطقة، تلتزم شركة أبوظبي الوطنية
للتأمين بتقديم حلول تأمين بأفضل المعايير العالمية.



حكم ضد شركات التأمين ينبهها من مصطلحات بوالص التغطيات السيبرانية

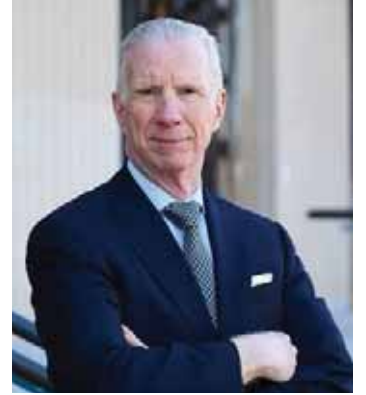
حكمت المحكمة العليا لنيوجيرسي بأن شركات التأمين لا يمكنها الرجوع إلى استثناءات بوليصة التأمين لتجنب تغطية ١,٤ مليار دولار كتعويضات لشركة Merck & Co. التي عانت من هجوم إلكتروني في ربيع ٢٠١٧ يعرف باسم NotPetya. ووجدت المحكمة أن استثناءات التأمين ضد أخطار الحرب الواردة في وثائق التأمين على الممتلكات لشركة ميرك لا تنطبق في هذه الحالة، وفقاً لقرار تم الإعلان عنه في ١٣ يناير.

وحاولت شركات التأمين استخدام الاستثناءات لتجنب الدفع، مستشهدة بحقيقة أن البرنامج الخبيث NotPetya نُسب إلى روسيا وكان من المفترض نشره لتعطيل وزعزعة استقرار أوكرانيا. وإنتهى الأمر بالبرامج الخبيثة إلى التأثير على آلاف الشركات في جميع أنحاء العالم.

وقال القاضي توماس والش إن شركة Merck وشركات التأمين كانت على دراية بأن «الهجمات الإلكترونية بأشكال مختلفة أحياناً من مصادر خاصة وأحياناً من دول قومية، أصبحت أكثر شيوعاً»، لكن شركات التأمين «لم تفعل شيئاً لتغيير مصطلحات البوليصة بطريقة تقدم فيها إشعاراً إلى المؤمن عليه تعلمه فيه نيتها استبعاد الهجمات الإلكترونية من التغطية». وأضاف والش: «من المؤكد أن شركات التأمين لديها القدرة على القيام بذلك. لذلك، فإن توقع «ميرك» بأن الاستبعاد ينطبق فقط على «الأشكال التقليدية للحرب» كان له ما يبرره».

وكتب جوشوا موني وجودي سيلبي، الشريكان في شركة المحاماة كينيديز: «لن نتجنب هذا الأمر - نعتقد أن القرار خاطئ». واستثنى الاثنان من استخدام المحكمة لكلمة «تقليدية» Traditional بينما تجاهلت معنى الأعمال العدائية Hostile. وفي حين أن الحكم خاص بقانون ولاية نيو جيرسي ويخضع للاستئناف، إلا أنه يعد فوزاً لحاملي وثائق التأمين في الوقت الحالي. وفي غضون ذلك، قالت وكالة موديز إن الحكم «يسلط الضوء على المخاطر التي تتعرض لها شركات التأمين على الممتلكات وضد الحوادث وشركات إعادة التأمين من التغطية الإلكترونية المضمنة في وثائق التأمين على الممتلكات وضد الحوادث التقليدية».

وتسعى صناعة التأمين منذ NotPetya إلى الوضوح، وبذل جهوداً لدعم لغة الوثيقة من أجل تجنب أي تصور للغموض من خلال إضافة استثناءات خاصة بالتأمين السيبراني إلى عقود التأمين على الممتلكات والمسؤولية. وفي أواخر العام الماضي، أصدرت Lloyd's Market Association أربعة نماذج للإستثناءات المتعلقة بالتأمين السيبراني وضد أخطار الحرب. وقال فينيسينيت فيتكوسكي، الشريك في شركة المحاماة جفيلر لوري، إن الاستثناءات «ليست مثالية» وهناك مجال للنزاع حول بعض المصطلحات. ولكنه أضاف أن الإستثناءات «تعكس محاولة جادة ومبررة جيداً لتقليل بعض الشكوك حول نطاق تغطية الهجمات التي ترعاها الدول».



القاضي توماس والش



استطلاعات للرأي تميل لشراء التأمين عبر الوكلاء أكثر من أجهزة الكمبيوتر

يمكن لوكلاء التأمين Insurance Agents في كل مكان أن يطمئنوا، خصوصاً أن الكثير من المستهلكين لا يرغبون في اللجوء إلى جهاز كمبيوتر عندما يتعلق الأمر بشراء التغطية التأمينية، وفقاً لاستطلاع جديد. وأجرت شبكة التأمين الرقمية Agentero استطلاعاً لآراء ألف مستهلك تتراوح أعمارهم بين ١٨ و ٧٥ عاماً في أكتوبر ٢٠٢١، ووجدت أن ٧٧٪ من المستهلكين الذين عملوا مع وكيل تأمين سيفعلون ذلك مرة أخرى وأن ٦٥٪ من المستهلكين، بغض النظر عن عملهم مع وكيل في الماضي، سيسعون لذلك في المستقبل. ووفقاً للنتائج التي تم إصدارها في يناير، فإن الجيل Z، أي الجيل الذي يلي جيل الألفية، هو الأقل احتمالاً للعمل مع وكيل تأمين، بنسبة ٤٣٪ فقط.

وبمجرد أن تعمل الأجيال الشابة مع وكيل، فمن المرجح أن يفعلوا ذلك مرة أخرى: ٨٤٪ من جيل الألفية و ٦٩٪ من الجيل Z سيستخدمون وكلاً تأمينياً مرة أخرى. ومع ذلك، فإن المستهلكين الأصغر سناً، أي الجيل Z، يعتقدون أكثر أن الوكلاء لديهم مصالحهم الفضلى. وبشكل عام، قال ٥٠٪ فقط من جيل Z إنهم يثقون دائماً أو عادةً بوكيل التأمين الخاص بهم. ومع ذلك، تزداد الثقة بشكل كبير مع جيل الألفية، حيث أشار ٧٤٪ أنهم يثقون دائماً أو عادةً بوكيلهم.



ارتفاع أقساط التأمين في تركيا ٢٧,٥٪ إلى ٧,٧٧ مليارات دولار

ارتفعت أقساط شركة Türkiye Sigorta المملوكة للدولة في عام ٢٠٢١ بنسبة ٣٢٪ لتبلغ ٨٦٧ مليون دولار، (١١,٧٥ مليار ليرة تركية).

وشركة Türkiye Sigorta، التي تأسست في أبريل ٢٠٢٠ بعد إنشاء صندوق الثروة السيادية التركية، استحوذت على شركات التأمين والمعاشات التقاعدية المملوكة لمقرضين حكوميين لتوحيدها في محاولة لزيادة قوتها التنافسية العالمية.

وكان أداء شركة التأمين أفضل من المتوسط الوطني. حيث أعلنت جمعية التأمين التركية أن إجمالي أقساط التأمين المحققة في سوق التأمين التركي ارتفع بنسبة ٢٧,٥٪ إلى ١٠٥,٣ مليار ليرة تركية في عام ٢٠٢١.

Our upgraded medical care app

For your upgraded convenience.



Digital card or physical card, the choice is yours.



View and track your dependents' policy activities.



Instantly get notified about reimbursements, approvals, and important updates.



View your centralized Digital Medical Record.



Request approvals and hospital admissions through our App.



Easily submit and track your reimbursement claims.



Check your share of medical expenses, if any.



View your eligible updated network of healthcare providers in real time.

Download our app



Available on the
App Store



Available on
Google Play

in Best Assistance Lebanon



www.bestassistance.com

أكثر من ١١٥ دعوى قضائية ضد سلسلة فنادق وشركات التكنولوجيا بسبب الاتجار بالبشر شركات التأمين توفر برامج تأمينية خاصة بالمسؤولية

نشأت دعاوى الاتجار بالبشر والجنس من بين دعاوى قضائية مرفوعة ضد فنادق صغيرة إلى دعاوى أكبر ضد سلسلة فنادق وشركات التكنولوجيا، حيث تم رفع أكثر من ١١٥ دعوى قضائية في كل من محاكم الولايات والمحاكم الفيدرالية، مما دعا شركات التأمين إلى العمل على توفير برامج تأمينية خاصة بالمسؤولية. وأشارت ماريسا تراساتي من شركة المحاماة Wilson Elser، التي تعمل على عدد من القضايا المتعلقة بالاتجار بالبشر، إلى أن الأخيرة تعتبر جريمة مخفية وسرية ويصعب اكتشافها وتحديدها بدقة. ولفتت كيمبرلي ميهلمان أوروزكو، المديرية التنفيذية لمنظمة فريدم لايت غير الربحية، إلى أن الاتجار بالبشر، الذي يوصف بأنه «عبودية العصر الحديث»، يشمل القوة أو الإحتيال أو الإكراه من أجل الإستغلال الجنسي أو لأغراض العمل القسري أو الأنشطة الإجرامية القسرية. وغالباً ما يتم تضمين الشركات التي يحدث فيها الاتجار جسدياً أو فعلياً في الدعاوى المدنية. وفي حين أن الفنادق غالباً ما تكون محور التركيز في قضايا الاتجار بهدف الإستغلال الجنسي. وأكدت بريتانى هارفي من مجموعة Argo أنه يتم التعاون مع المكتتبين للمساعدة في صياغة الوثائق التي تمنح شركات التأمين سيطرة أفضل على المشكلة وتحديد الأطراف المعرضة للخطر، فضلاً عن إدارة المخاطر للشركات المعرضة للمسؤولية وتطبيق مجموعة من القوانين بهدف إتخاذ إجراءات صارمة.



قانون جورجيا يوجب تحمل شركة التأمين التي ترفض قبول عرض تسوية عن سوء نية مسؤولية الأضرار حتى لو تجاوزت حد الوثيقة

سيكلف رفض شركة GEICO Indemnity لتسوية مطالبة تتعلق بإصابة جسدية بمبلغ ٢٠ ألف دولار أكثر من ٢,٧ مليون دولار، بموجب حكم أصدرته محكمة جورجيا العليا. وقد وجدت المحكمة العليا أن GEICO مسؤولة عن سوء النية بموجب قانون التأمين في جورجيا. وفي التفاصيل، أن في فبراير ٢٠١٢، أثناء قيادتها لسيارة صديقتها كارين جريفيش من نوع فورد خلال توجهها إلى متجر، صدمت بوني وينسلت دراجة تيري جوثري، مما تسبب في إصابته في ظهره ورقبته. وسيارة جريفيش مؤمنة لدى شركة GEICO. فبعثت شركة التأمين رسالة إلى وينسلت تفيد بها بأنها مؤمنة بموجب الوثيقة البالغة حدودها ٣٠ ألف دولار، وأن GEICO كانت مسؤولة عن تغطية الحادث، لكنها لم تعطها أي تعليمات أخرى. وطالب محامي جوثري من GEICO أن تقوم بتسوية مطالبة موكله البالغة ٢٠ ألف دولار، إلا أن شركة التأمين وافقت على دفع مبلغ ١٢,٤٠٩ دولار فقط. ولم يستجب المحامي لهذا العرض، بل قام عندها برفع دعوى قضائية ضد وينسلت. وطُلب من الأخيرة أن تطلع شركة التأمين GEICO بالدعوى، لكن وينسلت لم تفعل ذلك وتجاهلت أمر الإستدعاء وحتى أنها لم تمثل أمام المحكمة. وأصدرت محكمة مقاطعة Muscogee العليا حكماً افتراضياً قدره ٢,٩١٦,٢٠٤ دولاراً ضد وينسلت. وقدم جوثري بدوره لطلب من خلاله الإفلاس غير الطوعي لـ وينسلت. وأقام وصي الإفلاس فايف وايتسايد، دعوى قضائية في محكمة فيدرالية زاعماً فيها أن GEICO فشلت بسبب الإهمال أو سوء النية في تسوية دعوى جوثري ضد وينسلت. والمعروف أن الإفلاس غير الطوعي هو إجراء قانوني يطلب من خلاله الشخص إفلاس المدين في حال إمتنع عن سداد ديونه لسبب ما. ووجدت هيئة محلفين في المحكمة أن GEICO تصرفت بسوء نية من خلال عدم تسوية مطالبة جوثري البالغة ٣٠ ألف دولار وتحميلها ٧٠ في المئة من المسؤولية عن الحكم الافتراضي. وتم إلقاء اللوم على وينسلت فيما تبقى من ٣٠ في المئة. وبموجب قانون جورجيا، يمكن تحميل شركة التأمين التي ترفض قبول عرض تسوية معقول المسؤولية عن الأضرار التي تتجاوز حد الوثيقة. كما أن حكم الإفلاس غير الطوعي تبلغ قيمته ٢,٧ مليون دولار، وفقاً لرأي المحكمة العليا. عندها، استأنفت GEICO، مما دفع لجنة من الدائرة الحادية عشرة لطرح ثلاثة أسئلة على المحكمة العليا في جورجيا وهي: - عندما لا يكون لدى شركة التأمين إشعار بدعوى قضائية ضد المؤمن له، فهل يعفي قانون جورجيا شركة التأمين من المسؤولية من دعوى المتابعة لسوء النية؟ - إذا كانت أحكام الإشعار لا تمنع المسؤولية عن مطالبة سوء النية، فهل يمكن للمؤمن عليه أن يقاضي شركة التأمين بسوء النية في حال رفضت الشركة التسوية ولكن قبل إصدار حكم ضد المؤمن له؟ - هل يحق لأي طرف الاعتراض على الأضرار الفعلية في دعوى متابعة لسوء النية إذا لم يكن لدى هذا الطرف إشعار مسبق أو مشاركة في الدعوى الأصلية؟



وجادلت GEICO بأنه لا ينبغي تحميلها المسؤولية لأنها لم تتلق إشعاراً بالدعوى المرفوعة ضد وينسلت، لكن المحكمة العليا في المقابل أشارت إلى أن شركة التأمين كان ينبغي أن تولي الموضوع إهتماماً أكبر، لافتة إلى أن المدقق (adjuster) الذي حقق في المطالبة لم ينصح وينسلت بضرورة إعلام شركة التأمين بأي مستندات قانونية تتلقاها. وجاءت إجابة المحكمة العليا على السؤالين الأول والثاني بـ «نعم»، في حين كانت الإجابة على السؤال الثالث بـ «لا». ومن الواضح أن قانون جورجيا يحمل شركات التأمين، التي ترفض تسوية مطالبة، المسؤولية عن الأضرار التي تساوئ مبلغ أي حكم، بغض النظر عما إذا كان هذا المبلغ يتجاوز حدود الوثيقة. لذا، يجب على شركة التأمين دفع مبلغ ٢,٧ مليون دولار كتعويض عن الأضرار التي لحقت بجوثري.



نتمنى لكل العالم من الأراضي المقدسة السلام

ترست فلسطين

الذكاء الاصطناعي والنماذج التنبؤية أبرز دعائم صناعة التأمين

نظراً للحاجة الملحة للأمن في قطاع التأمين، تقوم العديد من شركات الذكاء الاصطناعي ببيع حلول لكشف الغش في المطالبات إلى قطاع التأمين. حيث أصبحت التكنولوجيا مثل الذكاء الاصطناعي والنماذج التنبؤية التي تتعلم وتتطور باستمرار حاجة ملحة لرسم خريطة لتقلب المناخ المتغير. وفي تقرير لشركة «إيون»، أن هناك ارتفاعاً حاداً بخسائر الأحداث المؤمن عليها والمرتبطة بالطقس والمناخ، إلى ما يقرب من ١٣٠ مليار دولار في عام ٢٠٢١، وهو ثالث عام على الإطلاق من حيث التكلفة بعد تعديل التضخم. وأن أكثر من ٧٠٪ من الخسائر العالمية في الولايات المتحدة، هي بين عامي ٢٠٢٠ و٢٠٢١. وقال إريك أندرسن، رئيس شركة «إيون» من الواضح أن هناك فجوة في الحماية والإبتكار عندما يتعلق الأمر بمخاطر المناخ مع زيادة شدة الأحداث الكارثية، ولا يمكن أن تعتمد الطريقة التي تقيم بها هذه المخاطر ونستعد لها في النهاية على البيانات التاريخية فقط.



إريك أندرسن

AON

التضخم الاجتماعي أضاف ١٤٪ من الخسائر على مطالبات السيارات

تدق صناعة التأمين أجراس الإنذار بشأن تكلفة التضخم الاجتماعي (SOCIAL INFLATION) مرة أخرى، وهذه المرة بمساعدة تحليل إكتواري يخلص إلى أن الظاهرة أضافت أكثر من ٢٠ مليار دولار إلى تكلفة مطالبات المتعلقة بالمركبات التجارية على مدى عقد من الزمان. وتعاون معهد معلومات التأمين مع الجمعية الإكتوارية للحوادث لقياس الخسائر الزائدة التي لا يمكن تفسيرها بالزيادات المنتظمة في مؤشر أسعار المستهلك. ويعزو التحليل ٢٠,٧ مليار دولار من الخسائر التجارية للمركبات من ٢٠١٠ إلى ٢٠١٩ إلى عوامل نمو الخسارة التي لا يمكن تفسيرها بالتضخم العام. ويساوي المبلغ ١٤٪ من إجمالي ١٤٨ مليار دولار من المطالبات المدفوعة خلال تلك الفترة. ويقول التقرير أنه على الرغم من زيادة أسعار المركبات التجارية عاماً بعد عام، إلا أنها لم تواكب الزيادة السريعة في تكاليف المطالبات. وفشلت الطرق الإكتوارية التقليدية التي تنظر في أنماط الخسارة التاريخية في إكتشاف الاتجاه.



لتسوية موضوع صندوقها المنهار

أليانز خصص ٤ مليارات دولار للتعامل مع الدعاوى

سحب عدد من كبار المستثمرين دعاوهم القضائية ضد أليانز ALLIANZ بعد التوصل إلى تسوية بشأن خسائرهم في كارثة تداول بمليارات الدولارات في صناديق إدارة الأصول التابعة للشركة. وتمثل هذه الخطوة علامة فارقة مهمة في إنهيار صناديق ألفا الهيكلية البالغة ١٥ مليار دولار، وهي قصة لمحمية طاردت شركة التأمين الألمانية لمدة عامين. ولكن الأمر لم ينته بعد، حيث لا تزال أليانز تستعد لنتائج التحقيقات التنظيمية الأميركية التي تجريها وزارة العدل ولجنة الأوراق المالية والبورصات. وصرحت أليانز في وقت سابق أنها توصلت إلى تسوية مع عدد من المستثمرين دون تقديم أي تفاصيل حولهم، لافتة إلى أنها خصصت ٣,٧ مليار يورو (٤,١٥ مليار دولار) للتعامل مع الدعاوى القضائية والتحقيقات، الأمر الذي كبدها خسائر خلال الربع الرابع من السنة وأدى إلى خفض رواتب رئيسها التنفيذي وأعضاء مجلس الإدارة الآخرين. وكانت الدعاوى التي سحبت في محكمة نيويورك من صناديق معاشات تقاعدية لكيانات مختلفة مثل بلو كروس وبلو شيلد وشركة Raytheon Technologies. واستخدمت صناديق أليانز إستراتيجيات خيارات معقدة لتوليد العوائد، لكن عندما تسببت جائحة فيروس كورونا في تدهور حاد في أسواق الأسهم في فبراير ومارس ٢٠٢٠، انخفضت قيمتها في بعض الحالات بنسبة ٨٠٪ أو أكثر. وقام المستثمرون في الصناديق، التي كانت في الغالب صناديق معاشات عامة أميركية، بمقاضاة أليانز لإجمالي ٦ مليارات دولار كتعويضات. وزعم المستثمرون في دعاوهم القضائية أن أليانز انحرفت عن استراتيجيتها الإستثمارية المعلنة للتحوط للحد من الخسائر المحتملة.



There are things you can do today,
to protect your tomorrow.

Life

is unpredictable, and you never know when something unexpected is going to come around the corner. That's why we offer innovative solutions to make sure that you and your loved ones are protected, today and in the future.

Protecting your loved ones, should anything unforeseen happens, means providing financial security and peace of mind by covering:

- ✓ Your children's future and education
- ✓ Your spouse and/ or parents living standards
- ✓ Your business continuity



To learn more, please visit us online:



www.metlife.com.lb



www.facebook.com/MetLifeLebanon



www.linkedin.com/company/metlife-lebanon



www.instagram.com/MetLifeLebanon

Or speak to a MetLife Representative to find out more.

Commercial register no. 3623 on 13 July 1953 and registered in the register of insurance companies Sub. No. 30 on 29 November 1956, Governed by the insurance regulation law Decree no. 9812 as of 4 May 1968 and its amendments.

American Life Insurance Company - اميركان لايف انشورنس كومپاني MetLife, Inc.

JM Plaza, Concorde Square, Verdun, P.O. Box 5644-14, Beirut, Lebanon | 9611352752+ (Fax ext. 1616) | service-lebanon@metlife.com
MetLife Lebanon, January 2022 print ad EC10012022



Navigating life together

تقلبات على نطاق واسع خلال موسم تجدييدات ٢٠٢٢



Graham Vickers
GALLAGHER Re



Mike Van Slooten
Aon



Nick Durant
LOCKTON



David Priebe
GUY CARPENTER



Christopher Buse
AXA

مدفوعة جزئياً بالخسائر الكبيرة في فرع التأمين على الممتلكات، مشيراً إلى أن الأسعار في الولايات المتحدة لم ترتفع بالقدر نفسه في أوروبا، حيث كان السوق ثابتاً خلال السنوات العشر الماضية.

الابتعاد عن التغطيات ذات العوائد المنخفضة

وأشار فيكرز أن تغطية الخسائر غير المتعلقة بالكوارث، مثل تغطية مسؤولية المديرين والموظفين والخطوط المالية، حيث كانت الأسعار «تتحرك كالصاروخ»، يُنظر إليها على أنها جذابة للغاية بالنسبة لشركات إعادة التأمين. وعند تحديد الأسعار، على معيدي التأمين النظر إلى أي مدى سيعوض التضخم الزيادات، كما قال بوس من Axa.

ارتفاع تكاليف إعادة بناء الأضرار

وأوضح مايك فان سلوتن من Aon أن تكاليف إعادة بناء الممتلكات المتضررة ارتفعت بسبب ارتفاع أسعار المواد ونقص العمالة. «لقد ارتفعت تكاليف إعادة البناء بعد الخسارة بشكل كبير، وقد أدخلت بعض شركات إعادة التأمين هذا العامل في أسعارها». بالإضافة إلى ذلك، فإن التضخم الاقتصادي يخلق حالة من عدم اليقين بشأن التسعير وكفاية الإحتياطيات، على حد قوله. وقال بوس إن إعادة التأمين السيبراني لا يزال يمثل تحدياً، حيث ارتفعت الأسعار بشكل كبير لأن الخسائر أيضاً ارتفعت بشكل كبير.

أداء سندات الكوارث جيد

وأشار فيكرز أن أداء سندات الكوارث كان جيداً للغاية، مؤكداً أن أحد الأسباب التي جعلت سندات الكوارث تحظى بشعبية كبيرة هو أن أسعار إعادة التأمين التقليدية أخذت في الارتفاع.

شهدت أسعار إتفاقيات إعادة التأمين خلال موسم التجدييدات في الأول من يناير تقلبات على نطاق واسع، في ظل خسائر ناجمة عن الكوارث الطبيعية وسوق إعادة تأمين مقيد مما أدى إلى ارتفاع أسعار إتفاقيات التأمين على الممتلكات بينما ارتفعت أسعار إتفاقيات التأمين ضد الحوادث في نطاق أضيق.

إنتقائيون

وأشار الوسطاء وشركات التأمين أن المخاوف بشأن التضخم أخذت في الحسبان قرارات معيدي التأمين، حيث صرح كريستوفر بوس، كبير مسؤولي عمليات الإكتتاب في شركة Axa أنه كان عليهم أن يبقوا إنتقائيين للغاية في ظل إقتصاد صعب وتضخم مرتفع للغاية، لكن أسعار الفائدة منخفضة. وفي أسواق إعادة التأمين على الممتلكات، ظلت الأعمال التي لم تتضرر من خسائر الكوارث الطبيعية ثابتة بشكل عام لترتفع إلى حد أقصى ٧٪، مع ارتفاع الأعمال المتضررة من الخسائر إلى أكثر من ٣٠٪.

وقال غراهام فيكرز من Gallagher Re، إن الزيادات في أسعار تجديد إتفاقيات إعادة التأمين على الممتلكات تباينت من رقمين منخفض إلى مرتفع بينما تراوحت أسعار إتفاقيات إعادة التأمين ضد الحوادث من ثابت إلى ٢٠٪ أعلى.

سعر أعلى ونسب احتفاظ أكبر

ولفت نيك دورانت، الرئيس التنفيذي لمنطقة أميركا الشمالية في شركة Lockton إلى أن شركات إعادة التأمين تريد سعراً أعلى وستقرض نسب احتفاظ أكبر في بعض المناطق.

وقال دافيد بريبي من GUY CARPENTER إن الأسعار في التجدييدات الأوروبية في الأول من يناير «تحركت بشكل أكثر أهمية مقارنة بالسنوات السابقة»،

موديز: تحسن نتائج شركات إعادة التأمين مع انحسار «كورونا»

سلط المحللون في وكالة موديز الضوء على نتائج أفضل لتعويضات الممتلكات بين أكبر أربع شركات إعادة تأمين أوروبية، والناجمة بشكل أساسي عن خسائر فيروس «كورونا» COVID-19 المنخفضة حالياً بشكل ملحوظ مقارنة بعام ٢٠٢٠. وقال المحللون في موديز للتصنيف الائتماني إن مطالبات التأمين على الممتلكات إنخفضت في عام ٢٠٢١، حيث أدخلت الشركات في صياغة وثائقها إستبعاد الوباء بشكل صريح.

وعلى الرغم من بعض أحكام المحاكم بشأن خسائر إنقطاع الأعمال المرتبطة بالوباء والتي كانت ضد شركات التأمين وأدت إلى مراجعة تصاعدية لبعض تقديرات المطالبات في عام ٢٠٢١، إلا أنها كانت طفيفة بشكل عام، وفي معظم الحالات لم تؤدي إلى مساهمات إضافية في إحتياطيات مطالبات COVID-19.

حصة كبيرة من المطالبات لم يتم الإبلاغ عنها حتى الآن

وأشارت وكالة موديز للتصنيف أيضاً إلى أن حصة كبيرة من إحتياطيات مطالبات معيد التأمين فيروس «كورونا» COVID-19 لا تزال محجوزة على أساس «تكديدها ولم يتم الإبلاغ عنها»، والمعروف بـ «IBNR» على الرغم من الوقت الكبير الذي مر منذ بداية الوباء. وعلى عكس التوقعات، تجاوزت المطالبات المتعلقة بوفيات الحياة لعام ٢٠٢١ الإجمالي لعام ٢٠٢٠، العام الأول للوباء، حيث ارتفعت إلى ٣,٧ مليار يورو من ١,٨ مليار يورو.

وتشير تقارير موديز إلى أن شركات إعادة التأمين تتوقع ارتفاع مطالبات الوفيات في الربع الأول من عام ٢٠٢٢، لكنها ستتنخفض مقارنة بعام ٢٠٢١. وحذرت وكالة التصنيف من أن الظهور المحتمل لمتغيرات فيروس «كورونا» الجديدة، إلى جانب التغييرات المحتملة في نهج الحكومات والمجتمعات الأوسع للتعامل مع COVID-19 يمكن أن يؤدي أيضاً إلى مفاجآت سلبية من حيث زيادة الوفيات.

وقد أعلنت شركة ميونخ ري MUNICH RE عن أرباح تجاوزت ٢,٩ مليار يورو للسنة المالية ٢٠٢١، مع خسائر مرتبطة بـ COVID بقيمة ٢١٢ مليون يورو في قطاع الحماية من المخاطر والوقاية منها ومطالبات بقيمة ٧٨٥ مليون يورو في قطاع التأمين على الحياة. بينما تكبدت شركة سويس ري SWISS RE مطالبات أعلى بكثير متعلقة بالوباء بنحو ٢ مليار دولار.

Make your next move wisely! Choose Assist America



In 2022, take action to differentiate from competitors by adding Assist America's global emergency services to your product offering. With Assist America services, you stand out from competitors and are better equipped to increase market share and revenue and to grow existing premiums.

Since its inception 32 years ago, Assist America has been a powerful enhancement for leading insurance companies, helping partners:

- ✓ Present a unique product differentiator to break away from price-driven selling strategies
- ✓ Increase client loyalty and retention by providing a truly valuable benefit
- ✓ Minimize the impact of international medical claims through early intervention and streamlined case management
- ✓ Fill in the gap between the health insurance coverage and the costs of emergency services anywhere in the world
- ✓ Provide clients with the right tool to alleviate risk, responsibility and liability factors associated with business travel
- ✓ Assist America also offers Second Medical Opinion (SMO), a program accredited by the Joint Commission, that allows a participant to receive a documented second medical opinion on a complex, grave or critical illness diagnosis. The opinions are provided directly from American board certified specialists in the United States, giving you peace of mind and resources to make informed decisions about your medical care.

Contact us today to learn about how Assist America can help you grow profitable business!

jbreiss@assistamerica.com | +961 70 868 648
ssayegh@assistamerica.com | +961 76 555 859

Download the Assist America Mobile App



ارتفاع أقساط التأمين في الأردن بنسبة ٩,٨٪ إلى ٩١٨,٤ مليون دولار الشرق العربي gig أولى تلتها التأمين الأردنية



د. لانا بدر
EURO ARAB



د. وليد زعرب
JOFICO



اسامة حنوش
METLIFE



د. رجائي صويص
MIDDLE EAST INS.



عماد عبد الخالق
JORDAN INS.



د. علي الوزني
ARAB ORIENT/ gig



أمين صبري
MEDGULF



عصام عبد الخالق
RUM



منال الجرار
WATANIA



رشيد الهباب
ARABIA



ناصر الديك
AJIG



رضا دحبور
ISLAMIC

المرتبة	COMPANY	الشركة	أقساط 2021 (دولار اميركي)	أقساط 2020 (دولار اميركي)
01	ARAB ORIENT/ gig	الشرق العربي gig	129,900,000	115,900,000
02	JORDAN INS.	الأردنية	87,000,000	81,300,000
03	AL NISR AL ARABI	النسر العربي	66,800,000	61,800,000
04	SOLIDARITY FIRST	سوليدريتي الأولى	65,700,000	64,200,000
05	MIDDLE EAST	الشرق الأوسط	56,900,000	55,400,000
06	METLIFE	مت لايف	51,200,000	40,200,000
07	JOFICO	الأردنية الفرنسية	46,200,000	37,000,000
08	EURO ARAB	العربية الأوروبية	44,300,000	38,700,000
09	ISLAMIC	الإسلامية	35,600,000	31,900,000
10	JERUSALEM	القدس	34,900,000	30,500,000
11	UNITED	المتحدة	31,700,000	30,600,000
12	NEWTON	نيوتن	31,500,000	21,400,000
13	AJIG	المجموعة العربية الأردنية	31,100,000	29,500,000
14	ARABIA	العربية	30,000,000	29,900,000
15	WATANIA	الوطنية	28,000,000	25,200,000
16	RUM	الاتحاد العربي الدولي	26,600,000	14,800,000
17	DELTA	دلتا	26,300,000	25,100,000
18	AL MANARA ISLAMIC	المنارة الإسلامية	25,900,000	20,300,000
19	MEDGULF	ميدغلف	23,800,000	24,200,000
20	ARAB ASSURERS	الضامون العرب	19,500,000	15,800,000
21	HOLY LAND	الأراضي المقدسة	13,900,000	13,600,000
22	PHILADELPHIA	فيلادلفيا	4,200,000	6,700,000
23	SAFWA	الصفوة	4,200,000	6,900,000
24	ARAB ⁽¹⁾	العرب	3,200,000	15,500,000
	TOTAL		918,400,000	836,400,000

(1) ACQUIRED BY gig

ارتفعت مجمل أقساط شركات التأمين العاملة في الأردن خلال العام ٢٠٢١ إلى ٩١٨,٤ مليون دولار أميركي بنسبة ٩,٨٪ من الأقساط التي حققتها خلال العام ٢٠٢٠.

علماً أن أقساط العام ٢٠٢٠ كانت أقل بنسبة ٦,٤٪ من أقساط العام ٢٠١٩، وكعادتها حافظت شركة الشرق العربي gig على المرتبة الأولى بمجموع أقساط ناهزت الـ ١٣٠ مليون دولار أميركي ما يمثل ١٤,٨٪ من حجم السوق وتلتها الأردنية بمجموع أقساط بلغت ٨٧ مليون دولار ما يمثل ٩,٤٨٪ من حجم السوق.

الجدير ذكره أن تأمين المركبات ما زال يمثل النسبة الأكبر من حجم الأعمال (٣٥٪) ويشكل التأمين الإلزامي نسبة ٧١٪ من تأمين المركبات.

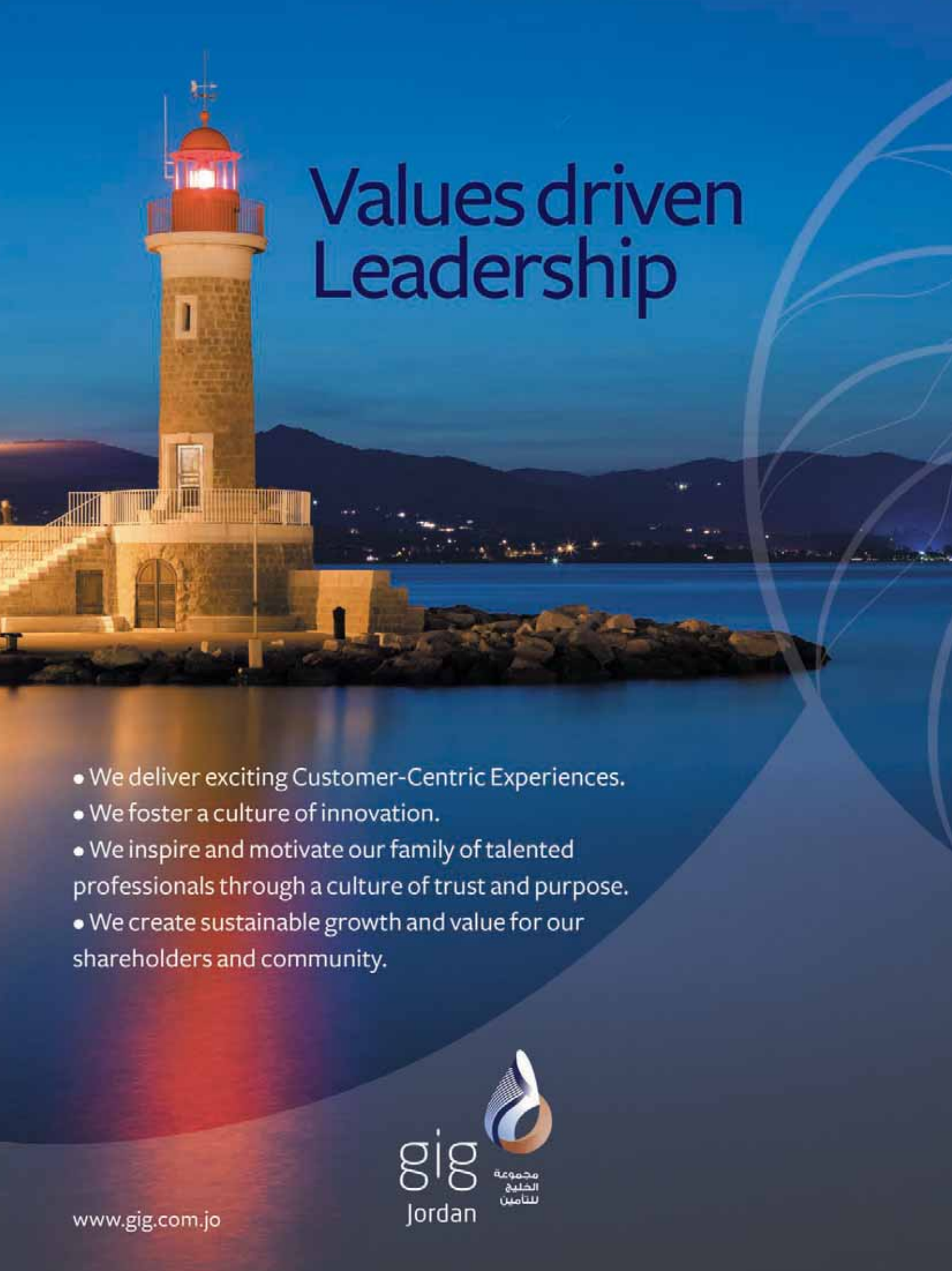
حصة الفروع من إجمالي الأقساط

الفرع	٢٠٢١ (%)	٢٠٢٠ (%)
المركبات MOTOR	35,1	35,9
الطبي MEDICAL	30,0	30,1
الحريق FIRE	12,1	12,7
البحري MARINE	3,0	2,9
الحوادث العامة MISC. ACC.	3,0	2,8
الائتمان CREDIT	0,1	0,1
التأمينات العامة GENERAL	83,2	84,5
الحياة LIFE	16,8	15,5
المجموع TOTAL	100	100

بلغت حصة الشركات الخمس الأولى ما نسبته ٤٤,٢٤٪ من مجموع الأقساط وحصة الشركات العشر الأولى ما نسبته ٦٧,٣٥٪ من مجموع الأقساط.

بلغت حصة الشركات التكافلية نحو ١٤,٣٪ من حجم المحفظة.

التأمين الإلزامي للمركبات يمثل نحو ٧١٪ من تأمينات المركبات



Values driven Leadership

- We deliver exciting Customer-Centric Experiences.
- We foster a culture of innovation.
- We inspire and motivate our family of talented professionals through a culture of trust and purpose.
- We create sustainable growth and value for our shareholders and community.

www.gig.com.jo



شركات التأمين على الحياة في لبنان دفعت ثمن الأزمة المصرفية وكوفيد غالياً

أقساط التأمين لسنة ٢٠٢١ تراجع بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٣٦٩,٣ مليون دولار

احتجاز أموال الشركات كلف المضمونين خسارة ٨٠٪ من مدخراتهم

تزدهر معه خلال مواسم الخير، وتشاركه الإنكسارات خلال مواسم الشح والسنوات العجاف. ومن الطبيعي إذن أن تكون الأزمة المصرفية والمالية التي يعيشها لبنان منذ ١٧ تشرين الاول ٢٠١٩، قد انعكست سلباً على أنشطة وإنتاج أقساط التأمين على الحياة في لبنان.

والى ذلك فإن الكساد والإقفال اللذان ولدهما وباء كوفيد أديا الى صرف جماعي للأجراء ما جعل مواطنين كثيرين عاجزين عن متابعة الإيداع SAVING أو دفع أقساط بوالص التأمين الاستثمارية INVESTMENT على الحياة. وهذا أجبر الكثيرين منهم على تصفية العقود التي كانوا أبرموها خلال السنوات التي سبقت الأزمة، وحيث كان الدولار يعادل ١٥٠٠ ليرة لبنانية لا غير.

بين البنوك وشركات التأمين علاقة عمل وطيدة تقتضيها مصلحة الفريقين، فالبانك لا يمنح قرضاً إلا مقابل رهونات، مدعومة بعقود تأمين على حياة المدين، يوافق بموجبه هذا الأخير على تسمية البنك مستفيداً من العقد BENEFICIARY في حالة وفاته قبل موعد إستحقاق الدين، أو في حال توفي ولم يكن قد سدده المدين بالكامل، عندها يقبض البنك من شركة التأمين تلقائياً ومن دون مراجعة قضائية المبلغ المستحق له.

وهذه العلاقة بين البنوك وشركات التأمين جعلت بنوكاً عديدة تستحوذ على شركات التأمين على الحياة كلياً أو جزئياً، ذلك ان تأمينات الحياة LIFE INSURANCE تعتبر الأكثر جدوى بين شركات التأمين، وتأتي على المستثمر فيها بفوائد سنوية مجزية. من هنا، تتأثر شركات التأمين على الحياة بأي إنكساسة تصيب القطاع المصرفي،



فاتح بكداش
AROPE



لبيب نصر
LIAASSUREX



جينو نادر
BANKERS



باسم عاصي
ALLIANZ SNA



بيار سبعلاني
BANCASSURANCE



كارل طاشجيان
METLIFE



محمد الخطيب
MEDGULF



إيلي خوري
ARABIA



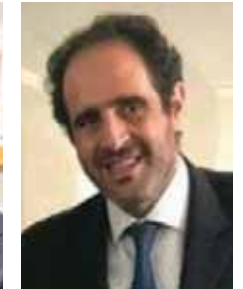
موريس سليمان
FIDELITY



بيار فرعون
LIBANO SUISSE



انطوني خوام
SECURITE



جوزف نسناس
AXA ME

TOP 20 COs LIFE & NON LIFE (US \$)

Rank	Company	2021	2020
1	BANKERS	179,805,000	147,810,000
2	liaassurex	135,570,000	139,625,000
3	MEDGULF	130,860,000	117,820,000
4	ALLIANZ	130,515,000	135,615,000
5	METLIFE	122,425,000	120,180,000
6	FIDELITY	108,890,000	94,180,000
7	GROUPMED	92,860,000	61,695,000
8	AXA M.E.	90,365,000	90,330,000
9	LIBANO SUISSE	69,430,000	69,670,000
10	AROPE	69,150,000	72,865,000
11	BANCASSURANCE	68,960,000	64,300,000
12	SECURITE	59,245,000	37,930,000
13	ARABIA	54,710,000	40,315,000
14	ADIR	44,415,000	47,640,000
15	AL MASHREK	43,500,000	40,670,000
16	CUMBERLAND	36,830,000	33,490,000
17	UFA	29,450,000	28,090,000
18	ALIG	27,400,000	25,745,000
19	TRUST COMPASS	22,450,000	16,480,000
20	BERYTUS	19,960,000	17,245,000

أكبر ٢٠ شركة تأمين في لبنان في التأمينات العامة والحياة

تصدرت شركة BANKERS قائمة شركات التأمين في لبنان في فروع التأمين كافة (LIFE & NON LIFE) بمجموع أقساط بلغ ١٧٩,٨ مليون دولار أميركي، تلتها شركة LIAASSUREX بمجموع ١٣٥,٦ مليون دولار ثم MEDGULF بمجموع ١٣٠,٩ مليوناً، فشرية ALLIANZ بمجموع ١٣٠,٥ مليوناً، ثم METLIFE بمجموع ١٢٢,٤ مليون دولار. تجدر الإشارة الى أن محفظة الأقساط في لبنان تأمينات عامة وحياة ارتفعت بنسبة ٨٪ خلال العام ٢٠٢١ لتبلغ ١,٧٣ مليار دولار أميركي. ويتبين من الكادر المنشور ان الشركات العشر الاولى استحوذت على ٦٥,٢٪ من المجموع العام لأقساط التأمينات العامة NON LIFE والحياة LIFE واستحوذت الشركات الـ ٢٠ الاولى على ٨٨,٧٪ من المجموع العام.

(الارقام بالدولار الأميركي)

RANK	COMPANY	اسم الشركة	أقساط الحياة		نسبة النمو (%)
			والاواخر 2021	والاواخر 2020	
01	METLIFE	متلايف	81,720,000	81,220,000	0.6
02	BANCASSURANCE	بنكاسورنس	68,960,000	64,300,000	7.2
03	ALLIANZ	اليانز	51,380,000	58,970,000	-12.9
04	BANKERS	بنكرز	22,680,000	21,490,000	5.5
05	liaassurex (1)	ليا اسوريكس (1)	20,365,000	35,375,000	-42.4
06	SGBL INSURANCE	س ج ب ل للتأمين	19,380,000	29,410,000	-34.1
07	ADIR	أدير	18,300,000	24,780,000	-26.2
08	AROPE	أروب	13,775,000	22,810,000	-39.6
09	AXA M.E.	أكسا الشرق الأوسط	11,825,000	13,990,000	-15.5
10	BEIRUT LIFE	بيروت لايف	9,880,000	12,750,000	-22.5
11	SECURITE	سيكوريتيه	7,975,000	7,620,000	4.7
12	LIBANO SUISSE	اللبنانية السويسرية	7,620,000	7,620,000	0.0
13	FIDELITY	فيدلتي	7,370,000	11,370,000	-35.2
14	CLA	الاعتماد اللبناني	4,530,000	6,040,000	-25.0
15	ARABIA	العربية	3,980,000	7,050,000	-43.5
16	MEDGULF	ميدغلف	3,290,000	3,850,000	-14.5
17	RL 360 ⁰	آر ال 360 ⁰	3,000,000	3,250,000	-7.7
18	BURGAN	برقان	2,100,000	2,450,000	-14.3
19	C.I.G.	كونفيغنس	2,000,000	2,800,000	-28.6
20	CAPITAL	كابيتال	1,815,000	2,330,000	-22.1
21	TRUST COMPASS	ترست كومباس	1,750,000	2,050,000	-14.6
22	COMMERCIAL	كومرشل	1,205,000	2,030,000	-40.6
23	AMANA	امانة	1,100,000	840,000	31.0
24	AL MASHREK	المشرق	1,050,000	1,470,000	-28.6
25	NORTH	نورث	570,000	650,000	-12.3
26	UFA	اونيون فرانسيز للتأمين	530,000	530,000	0.0
27	UCA	التجارية المتحدة	460,000	460,000	0.0
28	PHENICIENNE	الفينيقية	355,000	480,000	-26.0
29	VICTOIRE	فكتوار	310,000	430,000	-27.9
	TOTAL	المجموع	369,275,000	428,415,000	-13.8

(1) Merger Lia / Assurex

شركات ابتكرت منتجات جديدة

وبعد إنهيار النظام المصرفي سجل الدولار ارتفاعات صاروخية بلغت في إحدى الحقبات ٣٣ ألف ليرة للدولار الأميركي. وحيال هذا الوضع، وكى تتجنب توقفاً لانتاجها، عمدت شركات التأمين على الحياة الى ابتكار منتجات جديدة بالدولار الأميركي FRESH للميسورين القادرين على دفعه، وخيّرت المضمون الذي لديه بوليصة حياة بين أن يكمل دفع الأقساط بالدولار «الفريش» او بالليرة او شيكات بالدولار. وبذلك أمكن للشركات أن تحتفظ بأكثرية راجحة من عقود التأمين على الحياة.

الأموال المحتجزة لدى المصارف

إلا ان ما لم تتمكن الشركات من تحريره من الاحتجاز هو أموالها المودعة لدى البنوك، حيث جرى التعامل معها مثل بقية الزبائن، وهذا ما أوقعها في إشكالات مع المضمونين الذين طلبوا تصفية العقود الادخارية والاستثمارية واضطرت الشركات في حالات كثيرة الى إعادة المدخرات الى المضمونين بشيكات مصرفية بالدولار القديم LOLLAR، بيعت في السوق السوداء بحوالى ٢٠ بالمئة من قيمتها الفعلية، ما يعني ان المدخر خسر ٨٠ بالمئة من الأموال التي كان قد جمعها بعرق الجبين.

غياب القضاء

ومن النتائج السلبية للأزمات المتتالية التي تضرب لبنان منذ ثلاث سنوات، أن القضاء لم يعودوا يداومون كالعادة. ما شلّ العمل القضائي وترك الناس بلا قضاء يلجأون اليه لتحصيل حقوقهم.

نتائج ٢٠٢١

وتبيّن النتائج التي جمعتها «البيان الإقتصادية» كعادتها في مثل هذا الشهر من كل سنة ان أقساط التأمين على الحياة في لبنان تراجعت خلال العام ٢٠٢١ بنسبة ١٣,٨ بالمئة. وكانت قد تراجعت العام ٢٠٢٠ بنسبة ١٤,٧٥ %.

وفيما يأتي النتائج التي حققتها ٢٩ شركة تأمين على الحياة تعمل في لبنان خلال العام ٢٠٢١:

حصة الشركات التابعة او المتعاونة مع المصارف

الشركات	تابعة للمصارف	الأقساط 2021 دولار أميركي	الأقساط 2020 دولار أميركي
1 بنكاسورنس BANCASSURANCE	(FRANSABANK, BLF, BLC)	68,960,000	64,300,000
2 liaassurex (1)	(Saradar & collaboration with Audi Bank)	20,365,000	35,375,000
3 اس.جي.بي.ال SGBL INSURANCE	(SGBL BANK)	19,380,000	29,410,000
4 أدير ADIR	(BYBLOS BANK)	18,300,000	24,780,000
5 أروب AROPE	(BLOM BANK)	13,775,000	22,810,000
6 بيروت لايف BEIRUT LIFE	(BANK OF BEIRUT)	9,880,000	12,750,000
7 الاعتماد اللبناني للتأمين CLA	(CREDIT LIBANAIS)	4,530,000	6,040,000
8 كابيتال CAPITAL	(BBAC)	1,815,000	2,330,000
المجموع		157,005,000	197,795,000
الحصة السوقية		42,51 %	46,17%

يحظر نقل

هذه الأرقام

بدون اذن خطي

من مجلة

«البيان الاقتصادية»

الميزانية لغاية ٣١ كانون الأول ٢٠٢٠

الاتحاد الوطني شركة الضمان العامة للشرق الأدنى ش.م.ل.

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 ٣ أشهر)
الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)
حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة
حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى
إيرادات مستحقة على التوظيفات
التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار

توظيفات عقارية
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 المدنية
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 مؤجلة
أقساط مكتسبة قيد الإصدار
أعباء مدفوعة مسبقاً
حسابات التسوية المختلفة

إجمالي الموجودات

/ ١٠٠٠ ليرة لبنانية	
٣١ كانون الأول ٢٠١٩	٣١ كانون الأول ٢٠٢٠
١٦٤,٦٥١,٠٠٨	١٢٢,٩٠٦,٨٤٦
٢٨,٣٧٠,٧٤٣	١٦,٣٣٦,٥٩٤
-	-
-	-
١٤,٢٥١,٢٢٢	٦,٢٥٠,٠٥٤
-	-
٢,٨٣٢,٥٣٩	١,٢٠٩,٤١٤
٢٠,٢٦٢,٥٦٢	٢٦,٩٨٣,٦٠١
٩٨,٩٣٣,٩٤٢	٧٢,١٢٧,١٨٣
٩١,٥٧٧,٣٠٩	٦٧,٥٠٢,٨٦٥
٤,٨٩٤,٠٥٣	١,٩٦٢,٢٢٥
٢,٤٦٢,٥٨٠	٢,٦٦٢,٠٩٣
-	-
-	-
-	-
٦٣٨,٥٢١	٣١١,٨٧٨
-	-
٣٠٤,٤٦١	١٢٣,٨٤٤
٣٣٤,٠٦٠	١٨٨,٠٣٤
٢٠,٢٦٧,٣٥٩	١٩,٢٦٧,٩٥٤
٧,١٦٥,٣٢٠	٧,١١٧,٥٨٣
١٣,١٠٢,٠٣٩	١٢,١٥٠,٣٧١
-	-
٤٦,٤٩٤,١٩٦	٣٩,٩١٢,٤٠٢
٢٣,٥٦٩,٥٥٤	٢٣,٢٠٥,٥٧٩
١٨,٢٠٧,٧٢١	١٢,٤٥٢,٨٦٠
٤,٧١٦,٩٢١	٤,٢٥٣,٩٦٣
٥,٤٩٨,٣١٠	٢,١٤٩,٢٢٥
٥,٤٩٨,٣١٠	٢,١٤٩,٢٢٥
-	-
٢,٨٠٥,٨٦٨	٢,٦١٦,٦١٦
-	-
٢,٠٢٦,٦٦٦	١,٩٣١,٢٧٥
٧٧٩,٢٠٢	٦٨٥,٣٤١
٦,٥٩١,٣٤٣	٤,٤٠٠,١٧٧
-	-
-	-
٣٢٢,٦٤٩	-
٦,٢٦٨,٦٩٤	٤,٤٠٠,١٧٧
-	-
٧,٢٤١,٠٨١	٦,٧٨٤,٠٦١
٦,٤٠٧,٢٧٤	٥,٨٦٩,٢٢٤
-	-
٨٣٣,٨٠٧	٩١٤,٨٣٧
-	-
٢٥٤,١٨٧,٦٨٦	١٩٨,٣٤٩,١٥٩

نموذج ٢٠١٣



المطلوبات والرساميل الخاصة

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 بوحدة 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 - IBNR
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 وغير المدفوعة

حسابات التسوية الأخرى

إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة

١٠٠٠ / ليرة لبنانية	
٣١ كانون الأول ٢٠١٩	٣١ كانون الأول ٢٠٢٠
١٠٢,٥٠٠,٩٥١	٧٠,٥٠٧,٧٧١
١٣٨,٤١٣,٨٥٠	١٣٨,٤١٣,٨٥٠
١٣٨,٤١٣,٨٥٠	١٣٨,٤١٣,٨٥٠
١٥,٢٦٣,٢٩٦	١٦,١٧٧,٠٥٣
(١٠,٦٤٤,٠٦٢)	(٢٢,٩٣٤,٩٦٨)
(١,٢١٧,٧٨٠)	(٦٣,٤٨٥,٦٢٠)
(٣٩,٣١٤,٣٥٣)	٢,٣٣٧,٤٥٦
٣٥٠,٨٧٩	٨٠٣,٩٨٥
(٣٩,٦٦٥,٢٣٢)	١,٥٣٣,٤٧١
-	-
٢,٤١٠,٧٤٤	١,٠٧٥,٥٢١
١,٦٦٧,٥٩٩	٧٧٣,٦٩٣
٧٢١,٥٠١	٢٩٣,٠٣٧
٢١,٦٤٤	٨,٧٩١
-	-
١١١,٢٠٠,٦٦٢	١٠٢,٨٦٦,٦٠١
٥٣,٤٩٠,٠٤٩	٤٩,٢٦٥,٣١٥
٤٩,٠٦٥,٤٢٨	٤٦,٩٢٨,٨١٤
٥,١٥٣,٢٦٤	٤,٩٣٨,٩٠٨
٦١٣,٨٦٩	٥١٩,٥٤٣
٧٨٢,٣٩٢	٧٨٣,٧٧٩
٢,٠٩٥,٦٦٠	٤٣٠,٢٤٢
٦,٢٠٣,٠٢٣	٢,٠٣٠,١٨٥
-	-
١,٣٥١,٩٦٣	١,٠٠٦,٩١٩
١,٣٥١,٩٦٣	١,٠٠٦,٩١٩
٢,١٤٢,٨٠٦	١,١٠٢,٥٤٢
١,٢٢٦,٨٧٩	١,٠١٢,٣٧٩
-	-
٢٦,٤٠٤,٦٠٣	١٨,٠٧٧,٦٤٦
١,٨٥٠,٥٠١	١,٢٢٠,٤٤١
١٠,٢٨٠,٨٣٤	٣,١٤٦,٢٩٦
١٤,٢٧٣,٢٦٨	١٣,٧١٠,٩٠٩
٧٤٦,٠٥٥	٦٦٩,٥٩٥
٧٤٦,٠٥٥	٦٦٩,٥٩٥
٢٥٤,١٨٧,٦٨٦	١٩٨,٣٤٩,١٥٩

GLOBEMED الافضل في السعودية

The Top 5

Most compiled entities with the health information transaction path in the unified health insurance platform (NPHIES)



أعلن مجلس الضمان الصحي على منصة «نفيس»، وهي منصة تعنى بتسهيل تبادل المعلومات الصحية للمرضى ومشاركة البيانات المالية والإدارية بهدف توفير الرؤية والشفافية لجميع المستفيدين، عن أفضل خمس شركات تأمين في المملكة العربية السعودية من حيث الامتثال لمسار معاملات المعلومات الصحية، وقد حلت في المرتبة الأولى شركة «غلوب ميد» وفي المرتبة الثانية شركة «ميدنت» ويليهما شركة «بوبا»، في حين حصلت شركة «التعاونية» على المرتبة الرابعة وتتبعها شركة «تكافل الراجحي» في المرتبة الخامسة.

ديما حاطوم لإدارة الامان تراست



تولت ديمّا حاطوم مؤخراً إدارة شركة الامان تراست ATI ضمن إطار خطة عمل تهدف الى تطوير الشركة وتحديثها وإدخال الحلول الرقمية، فضلاً عن التعاقد مع وسطاء التأمين. وكل ذلك بهدف خدمة عملائها بالدرجة الأولى وتكبير محفظة أعمالها وأقساطها المكتتبة بالدرجة الثانية.

AXA تشني على شراكها طويلة الأمد

مع عائلة نسناس



من اليسار: روجيه نسناس، حسن الشبراويشي، إيلي نسناس وجوزف نسناس

قام حسن الشبراويشي، الرئيس التنفيذي لشركة أكسا أفريقيّا القابضة AXA Africa Holdings بزيارة إلى مكاتب شركة أكسا الشرق الأوسط AXA Middle East في لبنان، حيث شارك رؤيته وأفكاره وتطلعاته خلال اجتماع جمعه مع رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي روجيه نسناس والمدير العام إيلي نسناس. وأثنى الشبراويشي خلال اللقاء على الشراكة طويلة الأمد بين أكسا في أفريقيّا ونظيرتها في لبنان، مشيداً بالأداء الممتاز لأكسا الشرق الأوسط، مؤكداً حرصها الدائم على خدمة عملائها في لبنان والمنطقة.

Fabian Pütz رئيساً تنفيذياً لشركة Echo Re



عينت شركة Echo Re السيد Fabian Pütz رئيساً تنفيذياً خلفاً لـ Gilles Meyer الذي تقاعد من الشركة بعد خمس سنوات من الخدمة. وانضم Pütz إلى Echo Re في ٢٠١٨ كرئيس لأنشطة المراقبة والمحاسبة الفنية والمطالبات وذكاء الأعمال وإعداد التقارير. وقبل ذلك، عمل في DEVK الشركة الأم لـ Echo Re منذ عام ٢٠١١. وفي أحدث منصب له على مستوى المجموعة، عمل Pütz كمساعد تنفيذي لـ Bernd Zens، المدير المالي للمجموعة ورئيس Echo Re. وفي هذا المنصب، كان يشارك في الغالب في عمليات إعادة التأمين على مستوى المجموعة وإدارة الأصول مع التركيز على إستراتيجيات الإستثمار البديلة.

رونّي خضر مسؤول تأميني لمشروع NEOM



عين رونّي خضر مسؤولاً تأمينياً في مشروع نيوم (NEOM) في المملكة العربية السعودية. ويمتلك خضر خبرة كبيرة في قطاع التأمين تمتد لسنوات عديدة، حيث ساهم في إنشاء شركة Nabila للتأمين الرقمي وشغل منصب الرئيس التنفيذي فيها. كما عمل كمستشار تأميني في شركة Conscience. بالإضافة إلى ذلك، شغل خضر منصب المدير العام ونائب الرئيس التنفيذي في شركة ظفار للتأمين، ونائب رئيس مجلس الإدارة في الجمعية العمانيّة للتأمين، ورئيس مجلس إدارة المكتب العماني الموحد للبطاقة البرتقالية، وعضو مجلس إدارة في الشركة العمانيّة لإعادة التأمين، فضلاً عن منصب مدير تطوير الأعمال في مجموعة TDM. يؤمن خضر، الحاصل على درجة البكالوريوس في المالية وخدمات الإدارة المالية من جامعة لندن متروبوليتان في بريطانيا، أن الشخصية والولاء هما المفتاحان للحقّق للنجاح، وأن التجارب والخبرات التي اكتسبها على مدى العقدين الماضيين هي التي حددت وجهة نظره تجاه الأشخاص فيما يتعلق بأخلاقيات العمل، داعياً إلى الابتكار، والتعلم باستمرار بغض النظر عن المسمى الوظيفي الذي يحصل عليه المرء خلال مسيرته المهنية.



**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.



GlobeMed

TAKING CARE OF HEALTHCARE

www.globemedgroup.com



«بروج للتأمين»: لتقوية المركز المالي



عبد الرحمن الدخيل

أعلنت بروج للتأمين التعاوني BURUJ عن توصية مجلس الإدارة بعدم توزيع أرباح على المساهمين عن العام المالي ٢٠٢١، وذلك لدعم وتقوية المركز المالي للشركة. وقالت الشركة انه سيتم عرض التوصية في اجتماع الجمعية العامة القادم للموافقة عليها الذي سيحدد لاحقاً. يذكر أن شركة بروج من الشركات القليلة التي حققت نتائج جيدة خلال العام ٢٠٢١.

يذكر ان مدير عام الشركة هو عبد الرحمن الدخيل.

الصقر الوطنية تحصل على رخصة تأمين مشاركة PI



عبد المحسن جابر

حصلت شركة الصقر الوطنية للتأمين على رخصة شركة تأمين مشاركة Participating Insurer (PI)، من قبل هيئة الصحة بدبي. وهذا الترخيص سيسمح للشركة بتقديم خطط المزايا الأساسية EBP، وتوفير حلول التأمين الصحي للعملاء عبر نطاق واسع، بما في ذلك أرباب العمل الذين يعملون في الصناعات التي لديها موظفين في نطاق رواتب منخفضة. وهذا يمكن الشركة من جعل الرعاية الصحية عالية الجودة في متناول الجميع.

وبهذه المناسبة، صرّح الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في شركة الصقر الوطنية للتأمين عبد المحسن جابر أنه منذ تأسيسها في عام ١٩٧٩، خدمت الصقر عملائها بحلول تأمينية شاملة كشركة تأمين وطنية متعددة الخطوط، مشيراً إلى أنه مع قيام هيئة الصحة بدبي، مؤخراً بمنحها ترخيص «شركة تأمين مشاركة»، تهدف الصقر إلى توفير حلول تأمينية عالية الجودة للجميع من خلال خطة التأمين الصحي الأساسية (ASASI)، مضيفاً أن ذلك سيتيح لها تقديم وثيقة تأمين صحي توفر تغطية تصل حدودها إلى ١٥٠ ألف درهم إماراتي سنوياً.

«ضمان» جاهزة لتوفير الضمان الصحي الإلزامي للعاملين بالقطاع الصناعي



ثامر عرب

خلال لقاء جمع رئيس مجلس إدارة اتحاد الصناعات الكويتية حسين الخرافي، والرئيس التنفيذي لشركة ضمان ثامر عرب، أبدت شركة ضمان جهوزيتها في توفير الضمان الصحي الإلزامي للمقيمين من العاملين في الشركات الصناعية الكويتية. وكذلك الدور الفاعل للإتحاد في مختلف المجالات الصناعية والاقتصادية بما يسهم في تحقيق خطة التنمية الوطنية بناءً على رؤية كويت جديدة ٢٠٣٥. كون الاتحاد يضم تحت مظلته أكثر من ٢٥٠ شركة كأعضاء يساهمون في العديد من المجالات الصناعية بالكويت.

ميساء الكوهجي رئيساً تنفيذياً لـ «المتحدة للتأمين»



أعلنت الشركة المتحدة للتأمين، ترقية الأنسة ميساء الكوهجي من مدير عام إلى الرئيس التنفيذي اعتباراً من شهر فبراير ٢٠٢٢. وأن مجلس إدارة الشركة عين الكوهجي، لما تتمتع به من خبرة في مجال التأمين، فضلاً عن تمتعها بخبرة فنية واسعة ومهاراتها العالية في مجال خدمة العملاء. وقد تخرجت من جامعة البحرين ومعهد التأمين القانوني في لندن وجمعية إدارة مكتب الحياة (LOMA)، كما وحضرت العديد من الدورات الفنية.

البحرين الوطنية للتأمين تطلق تأمين المخاطر السيبرانية



محمد المعراج

أطلقت شركة البحرين الوطنية للتأمين (BNI) تغطية تأمينية جديدة للمخاطر السيبرانية وستدعم التغطية، التي تتضمن خدمة الاستجابة للحوادث، عملاء BNI لتعزيز قدرتهم على الاستعادة السريعة لنشاطهم ولتخفيف العواقب السلبية في مؤسستهم والأطراف الأخرى المعنية.

وعلق محمد المعراج، رئيس التأمين العام، قائلاً: «تتطور

التكنولوجيا وإحتياجات العملاء والمخاطر الإلكترونية بسرعة، مما يتطلب مواكبتها في إغتنام الفرص الرقمية الجديدة والاستجابة لإحتياجات الأمن السيبراني المتزايدة. وبصفتنا شركة تأمين رائدة في البحرين، نطمح لأن نكون في الطليعة من ناحية تحديد المخاطر الحالية والناشئة والتخفيف من حدتها، وتقديم حلول مبتكرة وذات صلة لعملائنا. حيث يؤكد إعلاننا اليوم بمدى التزامنا بالمواكبة والمرونة السيبرانية، وهي مساحة تكتيكية متزايدة الأهمية للأفراد والشركات والمؤسسات».

«الوطنية للتأمين» تسجل خسائر قبل الزكاة بـ ٥٠,٥ مليون ريال



هيثم البكري

سجلت الشركة الوطنية للتأمين خسائر قبل الزكاة بـ ٥٠,٥ مليون ريال خلال العام ٢٠٢١. وتراجع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة ٢١٪ إلى ٢١١ مليون ريال. وبلغت خسارة السهم خلال الفترة الحالية ٢,٧٢ ريالاً.

يعود سبب الخسارة قبل الزكاة وضريبة الدخل للسنة الحالية مقارنة بالأرباح للسنة السابقة الى انخفاض

صافي دخل الإكتتاب بمبلغ ٦٣,٠٦٥ ألف ريال (بنسبة ٤٦٪) وارتفاع في صافي المصاريف التشغيلية الأخرى بمبلغ ٥,١٠١ ألف ريال (بنسبة ٤٪).



**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

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

YAS Takaful تعرض استراتيجيتها «رؤية ٢٠٢٥»



ANDREW SMITH

أقامت شركة ياس للتكافل YAS Takaful عرضها الإستراتيجي لإستراتيجية «رؤية ٢٠٢٥» في فندق Edition في أبو ظبي، حيث سلّطت خلاله الضوء على المخاطر الذي يشهدها العالم لا سيما منذ تفشي جائحة كوفيد-١٩، الأمر الذي يجعل الجميع عرضة لإحتمال حدوث خسائر غير متوقعة، إلى جانب عدم

القدرة على التنبؤ بها، وبالتالي من الضروري أن يقوم الأفراد والمؤسسات بنقل جميع أوجه حالات عدم اليقين في حياتهم إلى المهنيين الأكفاء. ولقد الرئيس التنفيذي للشركة أندرو سميث ANDREW SMITH، خلال العرض أن عملاء الشركة هم أولويتها القصوى وصميم وجودها، مشيراً إلى سعي الشركة المستمر لتطوير مكانتها، وإبتكار منتجات وتوفير خدمات تتناسب مع متطلبات واحتياجات ورغبات كل عميل، مما يضمن أن تكون منتجاتها دائماً في المكان المناسب وفي الوقت المناسب وبالسعر المناسب وبما يتوافق مع «رؤية ٢٠٢٥». ولفتت الشركة إلى أن توقعاتها للمستقبل مدعومة بقدر كبير من التفاؤل، معلنة إستعدادها لإغتنام كل فرصة لتعزيز سمعتها القيمة في السوق عبر منتجات تكافل عالية الجودة. وتوجهت الشركة بخالص الشكر لفريق عملها وعملائها الكرام وشركائها ومساهميها وتحالفاتها الإستراتيجية العديدة على دعمهم المستمر لاضمان بقائها لاعب التكافل القوي في دولة الإمارات العربية المتحدة، متمنية كل التوفيق للجميع، متطلعة إلى شراكة طويلة ومثمرة مع جميع عملائها وأصحاب المصلحة على حد سواء.

جاك بريص نائباً لرئيس قسم المبيعات العالمي في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في Assist America



أعلنت Assist America Asia الشركة الرائدة في تقديم خدمات المساعدة في السفر، عن ترقية جاك سليم بريص إلى منصب نائب رئيس قسم المبيعات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. وسيتولى جاك مسؤوليات إدارة وتطوير أعمال Assist America Asia في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وبهذه المناسبة، صرّح بريان موليجان BRIAN MULLIGAN، الرئيس التنفيذي لشركة Assist America Asia: «لقد كان من دواعي سروري العمل مع جاك لأكثر من عقد من الزمان. وأنا متحمس لرؤيته يتبوأ منصباً رئيسياً في الشركة، بعد أن لعب دوراً أساسياً في تطوير أعمالنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا».

والجدير ذكره أن جاك انضم إلى Assist America Asia في عام ٢٠٠٩، وهو حاصل على درجتي البكالوريوس والماجستير في إدارة الأعمال من جامعة سيّدة اللويزة في لبنان. وسيستمر بريص في العمل من خلال مكتب الشركة في العاصمة اللبنانية بيروت.

والمعروف أن Assist America Asia، التي يقع مقرها الرئيسي في هونغ كونغ، تقدم خدمات السفر في حالات الطوارئ عالمياً من خلال خطط مزايا الموظفين والمجموعة، فضلاً عن تقديمها خدمات المساعدة لملايين الأعضاء في جميع أنحاء العالم من خلال البرامج التي تقدمها أبرز شركات التأمين في العالم.

gig مصر تحتفل بتجاوز عدد عملاء التأمين المتناهي الصغر المليون



إحتفلت شركة جي آي جي للتأمين - مصر بتجاوز عدد عملاء وثائق التأمين متناهي الصغر التي تصدرها الشركة المليون عميل منذ بدء الشركة الترويج للتأمينات متناهية الصغر منذ ما يقارب الثلاث سنوات.

وعزت الشركة الزيادة في أعداد العملاء إلى إرتفاع نسب الوعي بين المواطنين والذي أدى بدوره لارتفاع الطلب على الوثائق المطروحة خصوصاً من فئات متوسطي ومحدودي الدخل، وذلك نتيجة ملائمة الأقساط التأمينية لمختلف شرائح المجتمع.

«المعاينون العرب» تشارك مع الإتحاد الأردني في برنامجها التدريبي



اختتم الإتحاد الأردني للتأمين أعمال البرنامج التدريبي السادس الذي نظمته على مستوى عربي بعنوان: «مبادئ تقدير الخسائر في التأمينات العامة».

وهدف البرنامج التدريبي إلى تعريف المشاركين بتسوية الخسائر، وغطى محاور البرنامج ورشيد الشعباني الشريك والمدير العام في شركة المعاينون العرب ALA لتسوية الخسائر.

التجديد للمهندسين سميرات لرئاسة لاتحاد الأردني لشركات التأمين

شركة مفلسة ضمن أعضاء المجلس؟!

تمّ خلال الجمعية العمومية للاتحاد الأردني لشركات التأمين، إعادة انتخاب المهندس ماجد سميرات المدير العام لشركة الشرق الأوسط للتأمين، رئيساً لمجلس إدارة الاتحاد بالإجماع وبالتزكية، وكذلك إعادة انتخاب أعضاء مجلس إدارة الاتحاد الستة بالإجماع والتزكية للدورة السابعة عشرة لمدة سنتين للفترة القادمة من عام ٢٠٢٢ ولغاية العام ٢٠٢٤.

وضمنت تشكيلة مجلس إدارة الاتحاد كل من عماد الحجة مدير عام الشركة المتحدة للتأمين، وعلاء عبد الجواد الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي- الأولى للتأمين، ورشيد الهباب مدير عام شركة التأمين العربية - الأردن والدكتورة لانا بدر المديرية العامة للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين، وضياء الدسوقي مدير عام الصفاة للتأمين، وأسامة حنوش مدير عام شركة متلايف.

«البيان الإقتصادية» تهنيء المجلس الجديد وتستغرب كيفية ضم شركة مفلسة بعضويته.



المهندس ماجد سميرات المدير العام لشركة الشرق الأوسط للتأمين، رئيساً لمجلس إدارة الاتحاد بالإجماع وبالتزكية، وكذلك إعادة انتخاب أعضاء مجلس إدارة الاتحاد الستة بالإجماع والتزكية للدورة السابعة عشرة لمدة سنتين للفترة القادمة من عام ٢٠٢٢ ولغاية العام ٢٠٢٤.



INSURANCE RE-DEFINED

✓ Reliability
✓ Quality
✓ Excellence



- Motor Insurance
- Life Insurance
- Property Insurance
- Liability Insurance
- Engineering Insurance
- Medical Insurance
- Travel Insurance
- Miscellaneous Covers
- Marine Hull Insurance
- Marine Cargo Insurance

Al Sagr National Insurance Company
Diplomatic Area, Al Seef Road,
Bur Dubai, PO Box 14614, Dubai, UAE

Tel: 04 702 8500
Email: asnic@alsagrins.ae
Web: www.alsagrins.ae



بعد تصنيفه على أنه «مرضاً»

CCHI يدرس إمكانية تغطية تأخر الإنجاب

يسعى مجلس الضمان الصحي التعاوني CCHI في السعودية دائماً إلى أن يكون جهة رائدة عالمياً في الوقاية وتعزيز جودة وكفاءة الخدمات الصحية للمستفيدين منه.

وهذه المرة من خلال درس إمكانية إدراج تأخر الإنجاب ضمن منافع التأمين، كما هو معمول به في بعض دول العالم، مثل بلجيكا وفرنسا، إذ تعتبر منظمة الصحة العالمية تأخر الإنجاب «مرضاً»، بحسب أستاذ طب النساء والتوليد والعقم البروفسور حسن صالح جمال.

وقال المتحدث باسم CCHI أحمد أبو عمارة إلى أن أهم استراتيجيات المجلس تمكين الفئات المستهدفة من الحصول على التغطية والحماية الكاملتين، وتمكين شركات التأمين ومقدمي الخدمات من رفع مستوى الخدمات عبر تنظيمات وسياسات متطورة.

صوفيا تسولاكي تنضم إلى «فنتشرش فارس»



أعلن رأفت فارس، الرئيس التنفيذي لشركة «فنتشرش فارس» Fenchurch Faris، عن تعيين صوفيا تسولاكي في منصب مديرة الموارد البشرية.

وتتمتع صوفيا بخبرة تزيد عن ١٨ عاماً في مجال الموارد البشرية. وكانت قد أكملت دراستها في المملكة المتحدة وحصلت على بكالوريوس في علم النفس من جامعة إسكس وماجستير من جامعة برونيل بلندن.

أقساط ORIENT تعدت الـ ٥ مليارات درهم



بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة خلال عام ٢٠٢١ لشركة أورينت للتأمين ٥ مليارات درهم إماراتي، وهو الأعلى في تاريخها. وبهذه المناسبة، أعربت الشركة عن امتنانها لعملائها وشركائها التجاريين على دعمهم، الأمر الذي مكّنها من تحقيق هذا الرقم القياسي، مؤكدة دعمها وإلتزامها بخدمتهم. وفي ٢٠٢١، ارتفعت أرباح أورينت (ORIENT) للتأمين إلى ٤٧٦ مليون درهم مقابل ٤٣٠ مليون بارتفاع ١١٪ عن عام ٢٠٢٠. وارتفعت الموجودات من ٨,٨ مليار درهم إلى ١٠,٥ مليار درهم بزيادة قدرها ١٩٪.

وأوصى مجلس إدارة شركة أورينت (ORIENT) للتأمين بتوزيع أرباح نقدية بواقع ٥٠٪ من رأس المال أو ما يعادل ٢٥٠ مليون درهم. وبهذه المناسبة، قال **عمر الأمين**، الرئيس التنفيذي للشركة: «إن أورينت (ORIENT) حققت زيادة ملحوظة في حجم الأقساط وفي صافي الأرباح ولا تزال تحافظ على ريادتها في سوق التأمين بالدولة على الرغم من قوة المنافسة وإستمرار التحديات التي تواجه الإقتصاد العالمي».

Kay Int'l أفضل وسيط إعادة تأمين في الخليج من قبل CFI

أعلنت شركة Kay International عن حصولها على لقب أفضل وسيط إعادة تأمين (أسواق دول مجلس التعاون الخليجي) لعام ٢٠٢١ من قبل مجلة CFI.

وبهذه المناسبة، أعربت الشركة عن إمتنانها للجنة التحكيم على هذا



التقدير نتيجة التقدم المطرد الذي حققته على مدى السنوات العديدة الماضية، مشيرة إلى أن هذا الإنجاز لم يكن ممكناً لولا الدعم المستمر والثقة من جانب شركاء العمل، والتفاني من جميع الموظفين في الشركة الذين يحرصون على تحقيق التميز في الأعمال من خلال الإبتكار والشفافية والكفاءة.

ارتفاع أرباحها ٢٢٪ إلى ٧٤ مليون ريال واقساطها ٤٧٠ مليوناً

عمومية الدوحة للتأمين تقر توزيع أرباح نقدية بـ ١٢٪ عن ٢٠٢١



جاسم المفتاح

صادقت الجمعية العامة العادية لمجموعة الدوحة للتأمين، على مقترح مجلس الإدارة، بتوزيع أرباح نقدية عن عام ٢٠٢١ بنسبة ١٢٪ من القيمة الاسمية للسهم بإجمالي ٦٠ مليون ريال.

كما اعتمدت عمومية الشركة البيانات المالية للعام ٢٠٢١، والتي تضمنت زيادة في صافي الأرباح بنسبة ٢٢,٢٪ وصولاً إلى ٧٣,٥ مليون ريال بدعم من

ارتفاع صافي أقساط التأمين بنسبة ٣٩٪ إلى نحو ٤٧٠ مليون ريال، ونمو إيرادات الاستثمار بنسبة ١١,٤٪ وصولاً إلى نحو ٤٥ مليون ريال. يذكر أن الرئيس التنفيذي للشركة هو **جاسم المفتاح**.

UR تكرم موظفيها



قامت شركة UR INTERNATIONAL INSURANCE العراقية بتنظيم حفلًا تكريمياً لموظفي الشركة ومنحهم جوائز تقديرًا لجهودهم وتفانيهم في العمل، باعتبارهم الركيزة الأساس لنمو وتقدم الشركة وسعيها المستمر لخدمة المجتمع. وقام **يحيى الحلواني** المدير العام للشركة بتقديم الجوائز للموظفين، شاكرًا إلتزامهم تجاه الشركة وحرصهم الدائم على تحقيق المزيد من النجاحات.

إحتفال ARAB RE بعيد الأم



«تطوير برنامج مبيعات تأمينات الحياة في ظل التجارب العربية والتجربة المصرية»

قناة السويس للتأمين ترفع رأسمالها إلى ٢٠٣,٥ مليون جنيه مصري



محمد حسن فرغلي

عقد الإتحاد الأردني لشركات التأمين البرنامج التدريبي السابع لهذا العام، بعنوان «برنامج متقدم في تطوير مبيعات تأمينات الحياة في ظل التجارب العربية والتجربة المصرية»، والهدف منه تعريف المشاركين بكيفية التسويق ومهاراته والمبيعات والتفاعل الإيجابي للعمل وفتح أسواق وضمان جودة الخدمات والحد من مخاطر المنافسة.

غطى محاور البرنامج **سمير محمود عبد المحسن**، رئيس تطوير الأعمال والتسويق في شركة قناة السويس للتأمين - مصر، والمحسن يتمتع بمهارات وكفاءة عالية في مجاله.

حصلت شركة قناة السويس للتأمين على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية على ضخ ١٣,٥ مليون جنيه برأسمالها ليصبح ٢٠٣,٥ مليون جنيه بدلاً من ١٩٠ مليون جنيه. ويتكوّن رأسمال الشركة من ٢٠,٣٥ مليون سهم تتوزع على شركة الوادي الأخضر للإستثمار والتنمية، صندوق التأمين الخاص بالعاملين بهيئة قناة السويس، صندوق التأمين الخاص بالعاملين بشركة المقاولون العرب، وتتوزع النسبة الباقية كمساهمات أفراد، لتصبح نسبة مساهمة المصريين ١٠٠٪.

قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance

SCI
Since 197916569
Call Center

المركز الرئيسي : ٣١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة
تليفون : ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠٦٨٦٨ فاكس : ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١

شركتا مصر القابضة للتأمين تستحوذان على ٣٧,٧٪ من إجمالي أسطاس السوق



د. أحمد عبد العزيز



عمر جوده



باسل الحيني

رفعت شركات التأمين الحكومية التابعة لمجموعة مصر القابضة للتأمين والتي تضم شركتي مصر للتأمين ومصر حياة، إجمالي أسطاسها لتصل إلى ١٧,٣ مليار جنيه، وبنسبة ٣٧,٧٪ من إجمالي أسطاس السوق، خلال العام المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١ بنسبة نمو ٢١٪ تقريبا مع التشاور إلى أن إجمالي أسطاس سوق التأمين بلغ ٤٥,٩ مليار جنيه.

ووفقا لنتائج أعمال الشركات التابعة لشركة القابضة للتأمين برئاسة **باسل الحيني** بلغ نصيب شركة مصر للتأمين من إجمالي أسطاس المحققة ٩,٦ مليار جنيه مقابل ٧,٧ مليارات لشركة مصر لتأمينات الحياة.

وبلغت نسبة النمو في إجمالي أسطاس مصر للتأمين ٢,٧٪، اما مصر لتأمينات الحياة فقد حققت نموا ضخما نسبته ٥٤٪.

كما ارتفع صافي أرباح الشركات التابعة للقابضة للتأمين - مصر للتأمين وشقيقتها في الحياة ومصر للأصول العقارية بقيمة ١٦٧,١ مليون جنيه.

وقال **باسل الحيني**، انه رغم جائحة «كورونا» فإن الأرباح تعاظمت بشكل قياسي فاقت كل التوقعات وعلى جميع الأنشطة بفضل السياسات الناجحة التي انتهجتها المجموعة خلال الأعوام الماضية.

وأشار **الحيني** إلى أنه ولأول مرة منذ تأسيسها، تجاوزت مساهمة المجموعة للخزانة العامة للدولة المصرية مبلغ ٤ مليارات جنيه (أرباح وضرائب وتأمينات)، لافتا إلى أن الأرباح الموزعة بلغت ٧٥٠ مليون جنيه في ٢٠١٨، متوقعا أن تتجاوز حصة الدولة في أرباح القابضة للتأمين العام الحالي ٢ مليار جنيه، مما يعد إنجازا غير مسبوق في تاريخ المجموعة، ويسهم في دعم الاقتصاد الوطني بقوة.

AM BEST تصنف مصر لتأمينات الحياة B++ جيد مع نظرة

مستقبلية مستقرة

أكدت AM BEST تصنيف القوة المالية B++ (جيد) والتصنيف الائتماني طويل الأجل للمصدر BBB (جيد) لشركة مصر لتأمينات الحياة (MLIC) مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وأوضحت شركة AM BEST ان التصنيفات تعكس قوة الميزانية العمومية للشركة والتي تقدرها بالقوة جداً، بالإضافة إلى أدائها التشغيلي القوي.

وتتمتع مصر لتأمينات الحياة بسجل حافل من الأداء التشغيلي القوي، ويتضح من المتوسط المرجح للعائد على حقوق الملكية (ROE) لمدة خمس سنوات (٢٠٢١-٢٠١٧) بنسبة ١٦,٢٪. كان الأداء العام قويا باستمرار في السنوات الأخيرة، بحيث أبلغت MLIC عن عائد على حقوق الملكية بنسبة ١٨,٤٪ للسنة المنتهية في ٣٠ يونيو ٢٠٢١.

وتتوقع AM BEST ان التنفيذ الناجح لخطة النمو الاستراتيجية للشركة سيستمر في دعم الأداء التشغيلي المستدام.

وقد ارتفع إجمالي أسطاس التأمين المكتتبة لشركة مصر لتأمينات الحياة بنسبة ٥٣,٨٪ خلال السنة المالية ٢٠٢١ إلى ٧,٨ مليار جنيه بما يعادل ٤٩٦,٤ مليون دولار، مدفوعة ببدء اتفاقية التأمين المصرفي مع البنك الأهلي المصري في عام ٢٠٢٠، وقد عزز هذا مكانتها الريادية بحصة سوقية تقارب ٣٣٪ في فرع الحياة.

في إطار تعزيز الشفافية في القطاع المالي

«دبي الوطنية للتأمين» توقع مذكرة تفاهم مع AECB



وقعت شركة دبي الوطنية للتأمين والإتحاد للمعلومات الائتمانية AECB مذكرة تفاهم وذلك في إطار التزام الشركة بتعزيز الشفافية في القطاع المالي وخدمة العملاء على نحو أفضل وحماية مصالح مساهميها.

إن تعمل شركة الإتحاد للمعلومات الائتمانية على جمع المعلومات الائتمانية من المؤسسات المالية وغير المالية في دولة الإمارات العربية المتحدة مثل مشغلي الاتصالات وغيرها... لتستخدم هذه المعلومات فيما بعد لإعداد التقارير الائتمانية وتقييمات الجدارة الائتمانية وإتاحتها أمام الأفراد والشركات في الإمارات.

وقال **عبدالله النعيمي**، الرئيس التنفيذي لشركة دبي الوطنية للتأمين لنتزم في الشركة بتبني أفضل الممارسات من خلال عقد شراكات هامة مع القطاع العام لتعزيز مركزنا المالي والحد من المخاطر الائتمانية التي نتعرض لها.

ومن جانبه قال **مروان أحمد لطفي**، الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد للمعلومات الائتمانية: «نفخر بتقديم تقارير إئتمانية في الوقت المناسب والتي تستند في منهجها إلى معايير الشفافية، إذ نعتبرها بمثابة واحدة من الركائز الأساسية لبناء الثقة وتوطيد العلاقات طويلة الأمد. ويعتبر تعاوننا وشركة دبي الوطنية للتأمين خطوة أخرى في هذا الاتجاه».

دبي الوطنية للتأمين تحصل على رخصة مزود تأمين مشترك

من مؤسسة دبي للضمان الصحي

أعلنت شركة دبي الوطنية للتأمين عن اعتمادها كمزود تأمين مشترك من قبل مؤسسة دبي للضمان الصحي، وبذلك ستمكن الشركة من توسيع نطاق أعمالها لتوفر خدمة عملاء ذات مستوى عالمي وخدمات الرعاية الصحية الأساسية للموظفين ذوي الدخل المنخفض. قال السيد **عبدالله النعيمي**، الرئيس التنفيذي للشركة: «نحن سعداء جداً لحصولنا على هذا الاعتماد، الذي يؤكد على مدى ثقة مؤسسة دبي للضمان الصحي في الخدمات التي نقدمها. إن تتمتع دبي الوطنية للتأمين بتاريخ مشرف وسعة طيبة في مجال خدمات التأمين الصحي للأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. وفي هذا السياق، أنشأت الشركة مؤخراً مركز اتصال حديث يديره فريق من المحترفين الذين يتحدثون بعدة لغات، لتسهيل التواصل وتحسين كفاءة الخدمات وسرعة إنجازها. كما استثمرت أيضاً في تقنيات المعلومات.

«تمكين للتأمين» تشارك في رعاية بطولة القدس والكرامة



محمد الريماوي

شاركت تمكين للتأمين في رعاية بطولة القدس والكرامة، تحت رعاية الرئيس **محمود عباس** والملك **عبد الله الثاني بن الحسين**، حيث ستقام البطولة بالتعاون ما بين الاتحادين الفلسطيني والأردني لكرة القدم بمشاركة ستة أندية فلسطينية وأردنية من أندية النخبة.

محمد الريماوي مدير عام الشركة أشاد بفكرة البطولة التي تتنافس فيها بودية نخبة الأندية من البلدين الشقيقين نظراً للخصوصية وعمق العلاقة الأخوية والتاريخية بين الشعبين

والقيادتين الفلسطينية والأردنية، بالإضافة إلى تميز أهداف البطولة في تجاوز التحديات التي يواجهها شبابا الفلسطيني في ممارسة الرياضة على أرضه.

مضيفاً «إن مشاركتنا في رعاية البطولة تأتي انطلاقاً من فلسفة الشركة ونهجها في دعم فكرة المسؤولية المجتمعية وإيماناً بواجبنا الوطني تجاه شعبنا المكافح بمختلف شرائحه وقطاعاته المؤسسية».

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.

ارتفاع الأرباح الصافية لمجموعة الخليج للتأمين ٢٠٧٪ إلى ١٦٦,٢ مليون دولار
ومجلس الإدارة يوصي بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٣٥٪
الأقساط المكتتبة بلغت ١,٨ مليار دولار



خالد الحسن



فرقد الصانع

صرّح فرقد عبدالله الصانع رئيس مجلس إدارة مجموعة الخليج للتأمين giga عن تحقيق أرباح صافية بقيمة ٥٠,٢ مليون دينار كويتي (١٦٦,٢ مليون دولار أميركي) خلال العام ٢٠٢١ بارتفاع نسبته ٢٠٧٪ بالمقارنة مع العام ٢٠٢٠، بزيادة نسبتها ٤٩٪.

وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٣٥٪، حيث تخضع هذه التوصية لموافقة الجمعية العمومية لمساهمي المجموعة والجهات الرقابية المعنية. والجدير بالذكر أنه تم توزيع أرباح مرحلية نقدية بنسبة ٧١٪ خلال عام ٢٠٢١، ليصبح إجمالي التوزيعات النقدية عن هذا العام، ٣٠,٠٨ مليون دينار كويتي.

وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة ٦٣٪ لتصل إلى ٦٣١,٢ مليون دولار أميركي.

وارتفعت قيمة الأقساط المكتتبة بنسبة ٢٣٪ لتصل إلى ١,٨١ مليار دولار أميركي.

كما ارتفع صافي الاحتياطات الفنية للشركة بقيمة ٢٦٤ مليون دينار كويتي ١,٥ مليار دولار.

وارتفعت الأصول لتصل إلى ٤,٥ مليار دولار أميركي بزيادة نسبتها ٦٩٪.

وأضاف الصانع، «تعكس نتائج هذا العام قوة المجموعة وقدرتها على تحمل المخاطر عن طريق تنوع مصادر دخلها وقدرتها على حماية أصولها وحقوق مساهميها. كما يتماشى ذلك مع سعيها المستمر لتقديم أفضل الخدمات التأمينية لعملائنا في جميع الأسواق التي نتواجد فيها (مصر، الجزائر، تركيا والأردن بالإضافة إلى منطقة الخليج العربي)، وذلك باعتماد استراتيجيات التحول الرقمي في مجال قنوات توزيع المنتجات الرقمية، المطالبات والخدمات الأخرى».

إطلاق الموقع الإلكتروني الجديد لـ OMAN RE



دشنت الشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE موقعها الإلكتروني الجديد، والذي يعكس إنجازات الشركة منذ بدء عملياتها في عام ٢٠٠٩، وتأتي هذه الخطوة كواحدة من الخطوات التي تتخذها الشركة لترسيخ تواجدها كشركة إعادة تأمين رائدة إقليمياً.

الرئيس التنفيذي للشركة رومل طباجة صرّح خلال تدشين الموقع: «كجزء من جهودنا المعززة لرؤية عمان ري، يسرني أن أشارككم هذه اللحظات المميزة وذلك بإطلاق الموقع الإلكتروني للشركة، وعليه أدعو كافة شركائنا الكرام وموظفينا على حد سواء للإطلاع على المحتوى والمعلومات القيمة التي يتضمنها الموقع، وذلك عبر الرابط الإلكتروني: www.omanre.com.

أضاف: «الموقع الإلكتروني الجديد هو الواجهة التي تعكس المحتوى الثري للشركة، وسوف نعمل على تحديثه باستمرار لضمان جودة المحتوى ونقل أجود صورة للشركة لتمكين شركائنا الكرام من الإطلاع والوقوف على كل ما يستجد. كما أننا نشجع ونرحب بأية اقتراحات أو توصيات لتطوير الموقع من قبل الزوار الكرام للموقع الإلكتروني».

تعاون «عمان للتأمين» و«أستر» لتقديم خدمات صحية حصرية



تعاونت شركة «عمان للتأمين»، مع «أستر دي إم» للرعاية الصحية، لتقديم خطط التأمين الصحي الحصري والشامل للشركات والأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة. وقال جان لويس لوران جوزي، الرئيس التنفيذي لشركة «عمان للتأمين»: «جمع الخبرات لفرق عمل كل من «أستر» و«عمان للتأمين»، مكننا من تطوير أنواع من وثائق التأمين الطبي التي تغطي احتياجات عملائنا، ونعتقد أن قيام «أستر» و«عمان للتأمين» بالجمع بين شبكة رعاية صحية متواجدة على نطاق كبير مع الأسعار المعقولة والخدمات الحديثة، لا يساهم فحسب في توفير حل مبتكر في سوق التأمين، وإنما توفير حل بديل وفريد للتغطيات الطبية القائمة».

عمان للتأمين تعزز بيع عمليات التأمين في تركيا

أبرمت شركة عمان للتأمين OMAN INS اتفاقية مع شركة VHV الألمانية في إسطنبول تركيا، بغرض بيع عمليات التأمين. يشار إلى أن عمان للتأمين تستحوذ على الملكية الكاملة لشركة «دبي سيجورتا أي إس» التي تمارس أعمالها في تركيا منذ ٢٠٠٨.



العمر كلو

بكامبرلند، اهتمينا فيك من الأول كإنسان

واهتمينا بالعائلة تتعيش بأمان



خدينا نعمل هسه

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 www.cumberland.com.lb



info@cumberland.com.lb
www.cumberland.com.lb
cumberland_insurance

Cumberland Insurance & Reinsurance S.A.L.



«ساب تكافل» تندمج مع «ولاء» السعودية دون أي مقابل نقدي



JOHNSON VARUGHESE
WALAA

وقعت شركة ولاء للتأمين التعاوني WALAA إتفاقية اندماج ملزمة مع شركة ساب للتكافل SABB TAKAFUL تنص على اندماج الشركتين عبر تبادل الأوراق المالية كما ينص الإتفاق. وتقوم «ولاء» بإصدار ٠,٦ سهم مقابل كل سهم مصدر في «ساب» تكافل لصالح المساهمين المستحقين في شركة ساب للتكافل، وعند اكتمال صفقة الإندماج، ستنقل أصول شركة «ساب للتكافل» والتزاماتها إلى شركة «ولاء».

وفي حال إقرار الصفقة تقوم شركة ولاء بزيادة رأس مالها من خلال إصدار ٢٠,٤١٨,٦١٩ سهماً جديداً. قيمتها الإسمية ١٠ ريالات للسهم الواحد لصالح مساهمي شركة ساب للتكافل المستحقين بناء على معامل المبدالة، ليلبغ بذلك رأس مال شركة ولاء ٨٥٠,٥٨ مليون ريال. وسوف تواصل شركة «ولاء» أعمالها كالمعتاد حتى الإنتهاء من عملية الإندماج المقترحة.

تغطية تأمينية من WALAA لشركة STC بقيمة ١٩,٣ مليون ريال

وافقت الجمعية العامة العادية لشركة الاتصالات السعودية (STC)، على الأعمال والعقود التي تمت بين الشركة وشركة ولاء للتأمين التعاوني (WALAA)، وهي عبارة عن إتفاقية توقيع عقد إلحاق لتقديم تغطية تأمينية بمبلغ ١٩,٣ مليون ريال. وقالت الشركة إن العقد سيكون لمدة ست سنوات.

عمومية شركة أبوظبي الوطنية للتأمين توافق على توزيع أرباح نقدية بقيمة ٢٢٨ مليون درهم



وافق مساهمو شركة أبوظبي الوطنية للتأمين (ADNIC)، على توزيع أرباح نقدية بنسبة ٤٠٪/ للسنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١. وتمت مناقشة جميع البنود المدرجة على جدول أعمال إجتماع الجمعية العمومية لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين والموافقة عليها، كما وافق المساهمون أيضاً على البيانات المالية للشركة للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١. وقال الشيخ محمد بن سيف آل نهيان رئيس مجلس إدارة الشركة: «إن الإعلان عن توزيع أرباح نقدية بنسبة ٤٠٪/ وإجمالي توزيعات بلغت ٢٢٨ مليون درهم، خطوة تؤكد على الأداء المالي القوي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين، واستراتيجية أعمالها المميزة التي تُرسي أسساً قوية لمواصلة النمو المستدام في الوقت الذي تدخل فيه الشركة مسيرة الخمسين عاماً الجديدة من أعمالها في مجال التأمين». وأضاف أن هذا الأداء المميز الذي تكلل بتحقيق صافي أرباح بلغ ٤٠١,٨ مليون درهم للسنة المالية ٢٠٢١، يؤكد نجاح جهود الشركة للتكيف مع واقع الأعمال الجديد للحفاظ على مكانتها التنافسية معززة ذلك باستثمارات جديدة في مجال التكنولوجيا.

من جانبه، قال أحمد إدريس، الرئيس التنفيذي للشركة: «يعكس هذا الأداء المميز الذي تحققة أعمال شركة أبوظبي الوطنية للتأمين هذا العام التزامنا الراسخ تجاه عملائنا ومساهميننا، وحرصنا على تحقيق نتائج مالية قوية ومستدامة، كما إنه يبرز تركيزنا الكبير والمتواصل على الاستثمار في المبادرات التكنولوجية الجديدة لتطوير مسيرة التحول والتطور الرقمي واستراتيجية أعمالنا التي تضع العملاء في محور اهتمامها».

ADNIC تطلق برنامجاً لتطوير الكفاءات الوطنية في قطاع التأمين



أحمد إدريس

أعلنت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC، عن إطلاق برنامج تدريب «إمكاناتي» لمواطني دولة الإمارات العربية المتحدة بهدف توظيف وتدريب الكفاءات الوطنية الشابة في قسم الاكتتاب لدى الشركة، وذلك كجزء من استراتيجية الشركة الطموحة للتوطين.

ويتمشى برنامج التدريب الجديد لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين مع برنامج «نافس» الاتحادي المتكامل الذي يهدف إلى رفع الكفاءة التنافسية للكوادر الوطنية، وتمكينهم من شغل وظائف مميزة في مؤسسات القطاع الخاص في الدولة، إذ تلتزم شركة أبوظبي الوطنية للتأمين بدعم استراتيجية الدولة وأهدافها لرفع معدلات توظيف المواطنين.

وبهذه المناسبة، قال أحمد إدريس، الرئيس التنفيذي للشركة: «باعتبارنا من الشركات الوطنية الرائدة في قطاع التأمين، فإننا نعتمد على أفضل المواهب والكفاءات لتلبية التوقعات الحالية والمستقبلية لصناعة التأمين. وتعتبر شركتنا أيضاً من أبرز الداعمين للمساعي والأهداف الاتحادية والمحلية لبناء اقتصاد تنافسي متنوع قائم على المعرفة والابتكار. إن المهارات المحلية لدينا تلعب دوراً رئيسياً في تقديم الحلول لعملائنا. وبالنظر إلى المستقبل، نعتقد أن برنامج تدريب وتطوير المواهب الوطنية في دولة الإمارات سيمكننا من بناء قادة قطاع التأمين الذين سيقودون أعمالنا ومسيرة التنمية والبناء على مدار الخمسين عاماً القادمة».

من جانبه، قال حسام منصور، نائب الرئيس – الموارد البشرية ودعم الأعمال في الشركة: «تماشياً مع استراتيجية الموارد البشرية الخاصة بنا، نفخر بإطلاق هذا البرنامج الهام والأول من نوعه ضمن قطاع التأمين، حيث يعد نقطة انطلاق أساسية لموظفينا الجدد من الشباب الإماراتيين لبدء مسيرتهم المهنية في صناعة التأمين. لقد تم تصميم هذا البرنامج تماشياً مع خططنا الرامية للمساهمة في تمكين المواهب الإماراتية في شركتنا وفي القطاع الخاص بشكل عام. ويأتي تقديم برنامجنا بالتنسيق مع فريق وزارة الموارد البشرية والتوطين وبرنامج «نافس» لتمكين جيل جديد من القادة الشباب الذين يتمتعون بالمهارات والكفاءات التي تمكنهم من المساهمة بفعالية في تنمية وتطوير القطاع الخاص في الدولة».



ريكاردو سليمان

«فيدلتي» ترفع قيمة التأمين الإلزامي إلى ٥ مليارات ليرة لبنانية

مع تسارع وتيرة إنهيار الليرة اللبنانية تراجعت قيمة تغطية التأمين الإلزامي من نصف مليون دولار (٧٥٠ مليون ليرة لبنانية)، للحادث الذي يتسبب بأضرار جسدية بالغة ما دون ٤٠ ألف دولار، وبالتالي هذا المبلغ غير كافٍ لمعالجة الجرحى أو تعويض الوفاة الناجمة عن حادث سيارة، خصوصاً مع ارتفاع كلفة فاتورة الإستشفاء نظراً للتقلب الحاد في أسعار الصرف، إذ أن العديد من المستشفيات لم تعد تكتفي بضمانة شركة التأمين. ونظراً للتخبط الحاصل إتخذت شركة فيدلتي للتأمين مبادرة قرّرت من خلالها رفع قيمة التأمين الإلزامي إلى ٥ مليارات ليرة لبنانية مقابل قسط إضافي يتم الإتفاق عليه وفقاً لمواصفات السيارة المؤمن عليها.

والجدير ذكره، أن قانون السير الصادر سنة ٢٠١٢ نصّ على أن يقوم وزير الإقتصاد بإعداد عقد جديد موحد للتأمين الإلزامي يغطي الإصابات الجسدية وأضرار الممتلكات في وقت واحد، إلا أن وزراء الإقتصاد المتعاقبين تخلفوا عن إعداد العقد الجديد رغم مرور عشر سنوات على صدور قانون السير.

«ساما» تلزم شركات التأمين بتطبيق «المعيار الدولي» نهاية مارس

حدّثت «ساما» في تعميم بعنوان «اعتماد المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية»، الجدول الزمني لتقديم التقارير ومتطلبات التوقيع نهاية مارس. واعتمد البنك المركزي السعودي خطة تتكون من مرحلتين لتطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم (٩) «الأدوات المالية»، لضمان تطبيقه بطريقة منظمة من قبل جميع شركات التأمين أو إعادة التأمين المرخص لها بالعمل في المملكة. وأضاف التعميم: الخطوة تتكون من مرحلتين، (تحليل الثغرات)، و(التطبيق والتشغيل التجريبي، ومتطلبات مرحلة الثغرات، تتضمن تغطية تقرير تحليل الثغرات (البيانات، النظام، المنهجية، العمليات، التقارير والإفصاح، السياسات والإطار، الحوكمة). بالإضافة إلى التوقيع على التقارير سواء مالي أو أكتواري من قبل المدير المختص.

الشريف عبدالله حميد الدين (Bupa Arabia):

«تبني الرقمنة لم يعد رفاهية بل أصبح مطلباً ضرورياً لمواكبة متطلبات العصر»

مشاركة «بوبا العربية» (Bupa Arabia) في مؤتمر إنشورتيك الشرق الأوسط ٢٠٢٢ تؤكد دورها في تطوير قطاع التأمين. وقد صرّح الشريف عبدالله حميد الدين، رئيس قسم التسويق وتجربة العميل في شركة بوبا العربية للتأمين التعاوني، أن مشاركتنا في المؤتمر تأتي في إطار سعيها المستمر لأن نكون شركاء فعالين في تطوير قطاع التأمين في السعودية ونموه، إضافة للمنطقة العربية ككل، مشيراً إلى أهمية المؤتمر في إتاحة الفرص لتبادل التجارب مع الشركاء في قطاعي التقنية والتأمين، ما يساهم في إحداث نقلة في قطاع التأمين. وقال حميد الدين: «إن تبني الرقمنة أصبح مطلباً ضرورياً ومحورياً لتسهيل رحلة العملاء الصحية، خصوصاً بعد جائحة «كوفيد-١٩» وتحسين تجربة عملائنا الرقمية هو أحد أهدافنا نحو الأفضل».

وبات ضرورياً تطوير الحلول الرقمية وتقنيات الذكاء الاصطناعي لمواكبة العميل في حياته اليومية.



Kingdom of Saudi Arabia - Jeddah - Sari St. Building No. 3385 - Unit No. 501

Zip Code 23423 - Additional No. 8949 - C.R. 4030256540

SAMA License : W S T / CH /70/201311

Tel.: 920001417 - Fax : +966 12 6655372

المملكة العربية السعودية - جدة - شارع صاري رقم المبنى ٣٣٨٥ - رقم الوحدة ٥٠١

الرمز البريدي ٢٣٤٢٣ - الرقم الاضافي ٨٩٤٩ - سجل تجاري رقم : ٤٠٣٠٢٥٦٥٤٠

تصريح البنك المركزي السعودي : و س ط / ش / ٧٠ / ٢٠١٣١١

هاتف : ٩٢٠٠٠١٤١٧ - فاكس : ٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٣٧٢

www.alafaq-ins.com

بحضور أكثر من ١٠٠ ضيف من ١٥ دولة رحلة رقمية لـ GEN RE قَدِّمَتْ خلالها رؤيتها حول مستقبل الصناعة



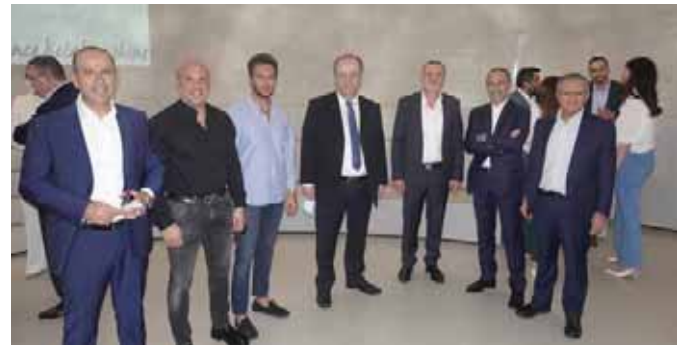
Ulrich Pasdika ود. مازن ابو شقرا مع اركان DIFC



اركان Gen Re



وسام خليفة وميشال عبود مع حسناوات التأمين



من اليمين: د. باسل هندراوي، رولان زعتر، أيمن الحوت، ايلي طرييه، كريم جارودي، فادي شرقاوي والمحامي زياد نجم

الصحة الوقائية للعملاء في قلب «نظام MEcosystem» الخاص بهم إستراتيجية واضحة. وتظهر الأبحاث أن هناك عوائد وقيمة كبيرة على الإستثمارات تتبع من برامج التوعية بالصحة البدنية والعقلية.

شركة Gen Re DIFC أجرت مراجعة لمعالم رحلتها الرقمية على مدار السنوات الخمس الماضية، حيث سلّط الضوء على الطبيعة المتسارعة لـ Covid في تخطيط مكونات سلسلة قيمة الحماية داخل البيئة الجديدة للنظام الإيكولوجي والتي تتحول إلى مزيد من الوقاية من خلال حملات التوعية الصحية باستخدام تقنيات متقدمة. وقد أدى ذلك بالصناعة التأمينية إلى الابتعاد عن طرح سؤال «ماذا لو؟» واستبدله بـ «كيف يتم القيام بالأمر؟» مما يعكس عنصر الوقاية بدلاً من الحماية التقليدية.

برزت ظاهرة جديدة تُعرف بإسم الجيل C (أي الجيل المتصل "connected" كطريقة للإشارة إلى كل من إحتضن على الأقل بعض أجزاء العالم الرقمي، إن لم يكن كله. وبالنسبة إلى شركات التأمين، هناك اعتقاد خاطئ بأن «الرقمنة» لا يزال يُنظر إليها على أنها قوة تخريبية. وتذكر معظم شركات التأمين أن التكنولوجيا الرقمية تقدم لها فرصة ذهبية لمساعدة عملائها، ليس فقط عندما تسوء الأمور، ليعيشوا حياة صحية وسعيدة حقاً. وأدت جائحة «كوفيد - ١٩» (التي لم تنتهِ بعد) إلى تسريع التحول في صناعة التأمين المعروفة بأنها تقليدية. ولقد كانت «الصحة البدنية والعقلية» wellness محور تركيز أرباب العمل عبر الصناعات وفي ضمير المستهلكين بشكل متزايد. ويتطلب تطوير نهج رقمي يضع حقاً



من اليسار: ساره عيتاني رانيا ناصيف وأسامة عابدين



من اليمين: رانيا ناصيف، كريم جارودي وفادي شرقاوي



من اليمين: لانا بدر وكارين شرفان



من اليسار: ساره عيتاني، د. مازن أبو شقرا، رانيا ناصيف وبشير بردويل



من اليمين: إيلي بو شعيا، جان بيار عساف، فادي شرقاوي والمحامي فادي نادر



من اليمين: نجيب بحوث، ايلي خوري وعمر بيلاني



يولا الخوري، علاء الزهيري وفتح بكداش



غسان جبور ولانا بدر



من اليمين: د. مازن أبو شقرا و ULRICH PASDIKA

"Destination Cosmos" الذي يركّز على ظاهرة إتساع الكون، تلاه رحلة عبر "Infinitely Ingenious - Van Gogh"، حيث تمت دعوة الحضور لتجربة تطبيقات Gen Re الرقمية التفاعلية بدعم من فريق Gen Re.

ورحبت Gen Re بأكثر من ١٠٠ ضيف من أكثر من ١٥ دولة في حفل كوكتيل في "Infinity des Lumieres"، أكبر مركز فني رقمي في مجلس التعاون الخليجي. وبدأ الحدث بعرض رقمي يسمى "Dreamed Japan" تلاه رسالة ترحيب من "Ulrich Pasdika"، عضو مجلس إدارة "General Reinsurance AG" والمدير الإقليمي لقسمي التأمين الصحي وعلى الحياة في أوروبا وأميركا اللاتينية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. ورحّب بالضيوف بعرض تناول فيه تاريخ "Gen Re" الطويل وقدم رؤى حول مستقبل الصناعة.

وتبع ذلك سلسلة من مقاطع الفيديو، قدمها د. مازن أبو شقرا، العضو المنتدب لـ Gen Re في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حيث سلّط من خلالها الضوء على الرحلة الرقمية لـ Gen Re MENA. وكان حفل الإستقبال منصة جيدة للإعلان عن إنغماس منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في الابتكار الرقمي من خلال عرض تطبيق عملية الإكتتاب السريع (QUP). وتلقت QUP المؤشرات الحيوية جنباً إلى جنب مع الإكتتاب المبسط وإمكانات الإتصال بتكوينات الصحة البدنية والعقلية داخل النظام البيئي البيومترى، بهدف توفير حماية تتمحور حول العميل. وبعدها جال الجمهور في معرض



«لوكتون» الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تعلن عن هيكلية جديدة مع تنامي حضورها الإقليمي



محمد مجدي عمر



لمى صويص



نيل نيمو



فارس الخطيب



عطا خطيب



أحمد عبده



هشام رفعت



طوني سعدة



أديب الناصر



فادي أشقر

أما **طوني سعدة** فسيواصل دعم توسع الشركة في المنطقة بصفته مستشاراً استراتيجياً، وعضواً في مجلس إدارة شركة «لوكتون» الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وسيتعاون **طوني** عن كثب مع **فارس وفادي** وبقيّة فريق القيادة لتحقيق النمو المستهدف في المنطقة.

وفي إطار تعليقه على الأمر، قال **عطا خطيب**، رئيس مجلس إدارة «لوكتون» الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: «أتوجّه بالتهنئة ل**فارس** على منصبه الجديد. نعيش أوقاتاً مشوّقة بالفعل، أرى أنّ الشغف والتصميم الذي يتمتع به **فارس** وفريقه سيرتقي بشركة «لوكتون» إلى آفاق جديدة. ولأود أن أقدم بالشكر لقيادة «لوكتون» في المنطقة على التزامهم تجاه الشركة، وشغفهم تجاه موظفيهم وتقانيهم في خلق بيئة العمل الفريدة هذه. وفي نهاية المطاف، يعدّ التأمين نشاطاً تجارياً مرتبطاً بالأشخاص، ويشكّل قادتنا الأسس الراسخة لتطلعات هذه الشركة في أن تغدو دائماً المكان الأفضل للعمل والقيام بالأعمال».

وستواصل **لمى صويص** القيام بعملها كرئيسة تنفيذية إقليمية للشؤون التشغيلية. وهي عضو مؤسس في الشركة واضطلعت بدور رئيسي لضمان النزاهة التشغيلية لها.

ويستمر **محمد مجدي عمر** بقيادته القوية في منصب الرئيس التنفيذي لشركة «لوكتون لوساطة التأمين - مصر» مع **هشام رفعت** الى جانبه، بتقديم أفضل مستويات الخدمة والتي أدت لتحقيق نمو من رقمين عاماً تلو الآخر، واضعاً «لوكتون» في مصاف الريادة في السوق المصري.

في الأردن، يواصل **أحمد عبده** قيادة عمليات شركة «لوكتون لوساطة التأمين - الأردن»، بمنصب مديرها العام. وتولّى **أحمد** قيادة الشركة منذ تأسيسها، حيث دأب على كافة العقبات وفتح آفاق جديدة للشركة في السوق الأردني. واستمرت فاطمة الزهراء في حمل راية شركة «لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا» في الدار البيضاء، ما يُقربنا أكثر إلى عملائنا في المغرب وغرب إفريقيا.

أعلنت شركة «لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا» LOCKTON المحدودة، عن تعيين **فارس الخطيب** بمنصب الرئيس التنفيذي الإقليمي الجديد للشركة، حيث سيتولّى القيادة التنفيذية في المنطقة لأكبر شركة وساطة تأمين ذات ملكية خاصة في العالم. وأكدت «لوكتون» أنها ستواصل تركيزها على توسيع حضورها الإقليمي في ظلّ قيادة **فارس الخطيب** لاستراتيجية التوسع المخطط لها.

ويحمل **الخطيب** في جعبته خبرة متجدّدة يضيفها على هذا المنصب. فساهم من خلال أحدث منصب له كرئيس تنفيذي لشركة «لوكتون لوساطة التأمين - الإمارات العربية المتحدة»، في إحداث تحول جذري في الشركة التي حققت نمواً متصاعداً بفضل قيادته وإلمامه بالسوق وعلاقاته مع العملاء.

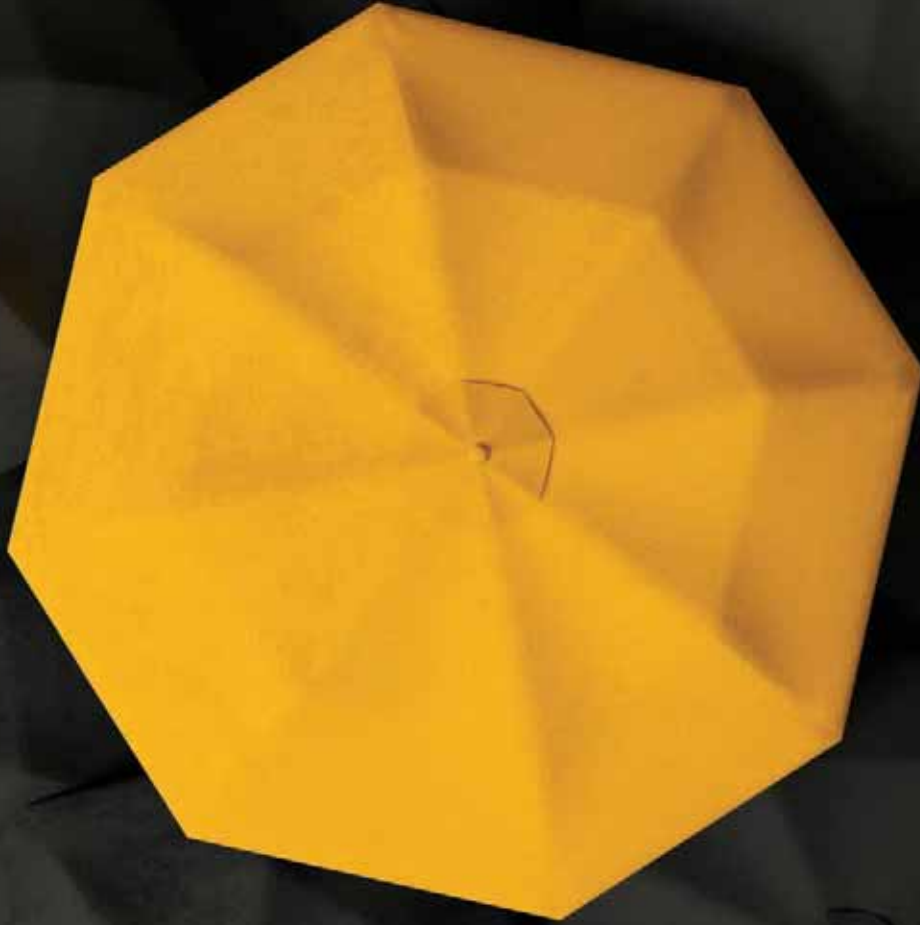
وسيشغل **فادي أشقر** منصب المدير الإداري الإقليمي لعمليات التجزئة، وسيقوم بالعمل جنباً إلى جنب مع السيد **فارس** في بناء أعمال الشركة في المنطقة وإدارتها. وبفضل نجاحه في منصبه الأخير، كمدير لشؤون منافع الموظفين، سيجلب **فادي**، دون أدنى شك، أفضل الممارسات للمنطقة برمتها لتزويد عملاء «لوكتون» بمستويات خدمة غير مسبوقة.

وسيعيّن **أديب الناصر** رئيساً إقليمياً جديداً لشؤون التوزيع. وسيواصل قيادة أعمال التوزيع والتركيز على تحقيق النمو المتسارع في المنطقة بأكملها وتعزيز علاقات «لوكتون» الرئيسية في السوق.

وفي هذا السياق، قال **نيل نيمو**، الشريك الإداري وعضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجلس إدارة «لوكتون الدولية القابضة المحدودة»: «جمعنا تعاون وثيق مع **فارس** على مدى الأعوام القليلة الماضية. ونحن على يقين أنّ «لوكتون» ستستمر بالازدهار في المنطقة بأكملها تحت قيادته وبفضل خبرته الواسعة وسجله الحافل بالنجاحات».

BE DIFFERENT
BE SPECIAL

دائماً كن متميزاً



الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.
AL AHLEIA INSURANCE CO. S.A.K.P.

1888444
www.alahleia.com



IGI تحتفل بعيدها ٢٠١١ مع عائلتها المكوّنة من ٣٠٠ شخص

واصف جبشة: ما حققناه هو حقاً قصة نجاح



من مكتب صغير مكون من ٣ أشخاص بتنا فريق عمل مؤلف من ٣٠٠ شخص

وتابع: «بدأت IGI إكتتاب الأعمال في مارس ٢٠٠٢، من مكتب صغير في عمان مع فريق مكون من ثلاثة أشخاص فقط يتشاركون رؤية واحدة وبعض الأحلام الكبيرة جداً. وبفضل جربة كبيرة من الثقة، وساعات طويلة من العمل والجهد، وكثير من التقاؤل، فإن تلك الأحلام التي تصورناها قد تحققت في النهاية، حتى أصبحت IGI اليوم شركة عالمية تكتب مجموعة متنوعة من الخطوط المتخصصة في كل سوق رئيسي في جميع أنحاء العالم. لقد أدركنا رؤيتنا المتمثلة في إنشاء شركة قوية ودائمة تكون ماهرة تقنياً وموجهة نحو الخدمات وشريكاً عادلاً لعملائها، وداعمة لموظفيها. عندما انطلقنا في هذه الرحلة في عام ٢٠٠١، وضعنا نصب أعيننا هدفاً واحداً وهي أن نكون بمثابة مكتب محلي يتمتع بخبرة عالية مع معرفة وفهم إقليمي، بحيث يمكنه توفير الإحتياجات التأمينية في الأسواق الشرق أوسطية والأفرو آسيوية. ومن خلال تركيزنا وخبرتنا وعملنا الجاد وعلاقاتنا الموثوقة وإختيارنا التوقيت المناسب، كانت جميع العناصر الرئيسية في مكانها الصحيح لتحقيق النجاح».

إحتفلت IGI بمرور ٢٠ عاماً على تأسيسها كشركة عالمية متخصصة في التأمين وإعادة التأمين، حيث تأسست الشركة في أكتوبر ٢٠٠١، وإكتتبت أول جزء من أعمالها في ١ مارس ٢٠٠٢. ونمت IGI منذ بداياتها كشركة إعادة تأمين إقليمية في الشرق الأوسط إلى شركة إعادة تأمين عالمية، حيث إكتتبت مجموعة متنوعة من الخطوط المتخصصة في كل سوق رئيسي تواجدت فيه في جميع أنحاء العالم. وبهذه المناسبة، أعرب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة IGI وواصف جبشة، عن فخره بإنجازات الشركة وتفاني وولاء فريقها في جميع المكاتب.

وتوجه بكلمة إلى فريق العمل قائلاً: «يمثل ٢٠٢٢ عاماً هاماً وخاصاً لـ IGI، حيث نحتفل بمرور ٢٠ عاماً على تأسيسها. وإذا إسترجعنا كل ما حققناه خلال السنوات الـ ٢٠ الماضية، لا سيما نمو شركتنا من حيث الأفراد والأقسام والتوسع الجغرافي، وسجلنا الحافل بالنتائج المتسقة وعالية الجودة، فمن المهم أن نتذكر بداياتنا وتلك الأشياء التي جعلتنا ناجحين. إن ما حققناه في IGI هو حقاً قصة نجاح».





طريقنا لم يكن خالياً من التحديات

وأضاف جببشة: «ببطء وبشكل منهجي، قمنا بتطوير IGI من شركة تأمين إقليمية صغيرة في الشرق الأوسط، تكتب بضعة خطوط فقط من الأعمال إلى شركة متنوعة وعالمية ومتداولة علناً في الولايات المتحدة، تقدم لعملائها حماية واسعة مدعومة بأمن مالي ممتاز وميزانية عمومية قوية وعقلية تركز على العميل. ولم يكن طريقنا خالياً من التحديات، ولا سيما خلال العامين الماضيين من جراء الوباء العالمي، ولكن في كل مرة كانت تتضافر جهودنا للتغلب على الشدائد دون التضحية أبداً بقيمتنا والخصائص التي كانت الركيزة والداعم الأكبر لنجاحنا. لقد قلت مراراً أننا عائلة في IGI. واليوم، حتى مع وجود حوالي ٣٠٠ موظف لدينا، أعتقد أن هذا ما يميزنا عن منافسينا ويجعلنا ناجحين عاماً بعد عام. نحن أكثر من مجرد زملاء نحن نفهم من نحن ومن أين أتينا وما هي قدراتنا وحدودنا، نحن نعلم ما نجده، ولدينا رؤية مشتركة نتعامل مع بعضها البعض باحترام وتفاهم متبادلين ونحب أن نأتي إلى العمل. لذلك، عندما أتحدث عن نجاح IGI فإنني أتحدث عن نجاحكم أنتم كفريق عمل، ولنا فخور جداً بنا جميعاً وبكل فرد منكم وأشكركم على التزامكم وولائكم وصدقتكم».



أرباح IGI إلى ٤٣,٦ مليون دولار وأقساطها ٥٤٦ مليوناً

واصف جببشة: نحتفل بعيدنا الـ ٢٠ وفخور جداً بنجاحاتنا

أعلنت الشركة العالمية للتأمينات العامة القابضة المحدودة (IGI) عن نتائجها المالية للعام ٢٠٢١. وحققت الشركة نمواً في إجمالي الأقساط المكتتبة GWP بنسبة ٦,٨٪ لتصل إلى ٥٤٥,٦ مليون دولار أميركي في عام ٢٠٢١. كما بلغت النسب المئوية المجمعة COMBINED RATIO ٨٦,٤٪ في عام ٢٠٢١ مقارنة بـ ٨٩,٣٪ في عام ٢٠٢٠. وزادت صافي أرباح المجموعة NET PROFIT في عام ٢٠٢١ لتصل إلى ٤٣,٦ مليون دولار مقارنة بـ ٢٧,٢ مليون دولار في عام ٢٠٢٠.

وتعليقاً على النتائج قال واصف جببشة، الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة: «كان عام ٢٠٢١ عاماً ممتازاً للشركة، حيث سجلنا نتائج وأرباحاً إكتساباً قوية ومستمرة، مؤدية بالتالي إلى أن تكون سنة ٢٠٢١ من أفضل السنين مالياً خلال العشرين سنة الماضية من تاريخ الشركة».

وتابع: «شركة IGI مكونة من مجموعة متنوعة من مكنتبي المخاطر الفردية ذوي خبرة معترف بها بمجالات تخصص عديدة. ولقد تطورنا وتوسعنا منذ البداية وشهدت السنتين الأخيرتين تسارعاً ملحوظاً بالنمو. ومع أصولنا الثابتة ASSETS التي تقترب من ١,٥ بليون دولار نتوقع أن يستمر أداءنا القوي في عام ٢٠٢٢، بالتركيز على عناصر قوتنا الأساسية والاستفادة من الرياح الخلفية الدافعة لقطاعنا».



وأضاف جببشة: «هذه السنة نحتفل بعيدنا العشرين، وإنني فخور جداً بنجاحاتنا ومدى الإنماء والتركيز الذي أبداه الجميع في الشركة. ولقد أحرزنا نتائجاً قياسية وقمنا بتقديم مستويات عالية من الخدمة لعملائنا بينما نحن مستمرون بإستقصاء فترات طويلة من عدم الإستقرار العالمي. إنني أطلع إلى المستقبل بثقة متأكداً أننا نبني على أساسات ثابتة ومتينة ستستمر بإنشاء قيمة قوية لجميع أصحاب المصلحة ومساهميننا».

ACE GALLAGHER تطلق أعمالها في مركز دبي المالي العالمي لتعزيز خدمات التأمين في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا



من اليمين: نديم سمعان، VYVienne WADE، نجيب بحوث، يولا الخوري و SIMON MATSON



من اليمين: يولا الخوري، داود الدويسان، نجيب بحوث و SUNIL KOLA



من اليمين: لينا حنتس، عبد المطلب مصطفى، نجيب بحوث وإيلي بو شعيا

بفضل عمله شريكاً ضمن فريق قطاع الطاقة العالمي لدى جالاجر المملكة المتحدة خلال السنوات الأربع الماضية، حيث تولى إدارة عمليات دعم العملاء الحاليين وتطوير الأعمال التجارية الجديدة في الشرق الأوسط وأفريقيا.

ويضم فريق الإدارة العليا الجديد في الشركة كلاً من **جوليان سامينجو-تورنر** من شركة ويليس المحدودة في مركز دبي المالي العالمي في منصب مدير منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، و**دانيال ميلر** في منصب مدير قسم الخطوط المالية من شركة إيون، و**أليستر كليفي** في منصب مدير قسم الموارد الطبيعية من شركة ويليس تاور واتسون، و**جيمس إكسل** في منصب المدير الإقليمي لمنطقة جنوب الصحراء الأفريقية الكبرى من ويليس تاور واتسون، و**زياد سيف الدين** في منصب مدير قسم خطوط الأعمال التخصصية من شركة ويليس تاور واتسون. كما ينتقل **نيك بيتزر** و**بارد بولسون** من فريق جالاجر التخصصي في لندن لقيادة أعمال القطاع البحري في الشركة الجديدة، إلى جانب **إيلي عبود** الذي يتولى منصب مدير قسم تطوير الأعمال من شركة آيس.

ويأتي إنشاء الشركة الجديدة بالانسجام مع الشراكة مع آيس التي تم الإعلان عنها في أبريل ٢٠٢١. وتُعد آيس جالاجر واحدة من أبرز شركات وساطة التأمين في المنطقة، والتي تقدم خدماتها للعملاء في المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين والإمارات العربية المتحدة وسلطنة عُمان والكويت ولبنان.

وتضمنت عملية استحواذ جالاجر على شركة ويليس لإعادة التأمين في شهر ديسمبر الماضي، حيث يواصل **شمس الدين كسالي** قيادة فريق اتفاقيات إعادة التأمين كرئيس لشؤون منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على اعتباره جزءاً من شركة جالاجر العالمية لإعادة التأمين.

أعلنت شركة جالاجر GALLAGHER عن إطلاق شركة جديدة في مركز دبي المالي العالمي، لتزويد عملائها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بحلول إعادة التأمين الاختياري والمُخصص.

ويأتي إطلاق الشركة الجديدة ليبنى على النتائج الإيجابية للشراكة الاستراتيجية بين جالاجر ومجموعة إم أي جي MIG في شركة آيس جالاجر ACE GALLAGHER، في مختلف أنحاء الشرق الأوسط، مع استحواذ جالاجر على حصة الأغلبية بنسبة ٥١٪ من أسهم شركة آيس لوساطة إعادة التأمين المحدودة في مركز دبي المالي العالمي، في حين احتفظت شركة إم أي جي القابضة بنسبة ٤٩٪ من الأسهم. ومع استكمال عملية الاستحواذ، ينتقل فريق عمل شركة آيس لمواصلة تقديم الخدمات لعملاء الشركة تحت مظلة علامة جالاجر، ما يضمن لعملاء الشركة الاستمرار بالتعامل مع وسطائهم الحاليين والاستفادة من خبراتهم وفهمهم المعمق للسوق، مع الاستفادة في ذات الوقت من الوصول المباشر لخدمات شركة جالاجر العالمية.

وتمتاز جالاجر بقاعدة عملائها الواسعة في المنطقة إلى جانب تزويد السوق المحلية بالعروض المخصصة والمبتكرة، ما يتيح لها توسيع نطاق أنشطتها وتعزيز فرص النمو في المنطقة. وتعتمد الشركة على فريق متنامٍ يضم أكثر من ٢٠ موظفاً يتمتعون بخبرة معمقة في مجال إعادة التأمين الاختياري والمُخصص في عدة قطاعات، بما فيها الموارد الطبيعية والعقارات والمؤسسات المالية والمخاطر الخاصة والطيران والقطاع البحري والأمن الإلكتروني والبناء.

وينضم **نديم سمعان** للشركة الجديدة ليتولى منصب المسؤول التنفيذي الأول فور استكمال المفاوضات التنظيمية. ويتمتع **سمعان** بخبرة محلية واسعة في المنطقة



من اليمين: فادي رومانوس، نديم سمعان ومارون رومانوس



يظهر PETER ENGLUND وبنال نقاوة



من اليسار: CHRIS RILEY



من اليمين: أنطوني نعوم، نديم سمعان، إيلي بو شعيا ومارون رومانوس



من اليمين: عبدالله الأحمد، خالد حوا، محمد طبطباتي وإيلي عبود

في مركز دبي المالي العالمي في تعزيز عروضنا في الشرق الأوسط وأفريقيا. ويتمتع كل من السيد نديم سمعان والفريق الحالي في آيس جالاجر لإعادة التأمين والموظفين الجدد بخبرات واسعة في سوق التأمين الاختياري والمخصص ويشكلون فريقاً متميزاً للغاية بالتعاون مع فريق التأمين الاتفاقي الذي انضم إلينا بعد استحواذنا على شركة وليس لإعادة التأمين العام الماضي.

نجيب بحوث: سيتمكن عملاؤنا من الحصول على ذات مستوى الخدمة التي اعتادوا عليها وبدوره، قال نجيب بحوث، الرئيس التنفيذي لمجموعة إم أي جي القابضة المحدودة: «يوصل تعاوننا مع جالاجر تسجيل نجاحات مهمة تنعكس أصداءها الإيجابية في السوق، لذا يسعدني تعزيز هذه الشراكة باستحواذ جالاجر على حصة الأغلبية في آيس لإعادة التأمين، إلا أن الأمر الأهم بالنسبة لنا هو تمكن عملائنا من الحصول على ذات مستوى الخدمة التي اعتادوا عليها من فريقنا الذي سينتقل بموجب الاتفاقية للشركة الجديدة. وننتقل إلى التعاون مع جميع أعضاء فريق جالاجر ومواصلة توسيع نطاق عروضنا المقدمة إلى العملاء في أنحاء المنطقة». وفي المناسبة، أقام أركان الشركة حفل استقبال في فندق والدورف استوريا حضره أركان القطاع.

نديم سمعان: خطوة مهمة في مسيرة النمو المتواصل لجالاجر

وتعليقاً على هذا الموضوع، قال نديم سمعان: «يسرني قيادة أعمال إعادة التأمين في الشركة بمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، ويساعدني في ذلك خبرتي السابقة بالتحديات والفرص أمام الشركات العاملة في المنطقة في ظل نشأتي ودراستي هنا، إلى جانب قيادة أعمال قطاع الطاقة لدى جالاجر المملكة المتحدة في الشرق الأوسط وأفريقيا. ويشكل إطلاق شركتنا في مركز دبي المالي العالمي خطوة مهمة في مسيرة النمو المتواصل لجالاجر، كما يعكس حضورنا هنا الفرص الممتازة التي نراها.

ويساهم وجود فريق جالاجر لإعادة التأمين الاختياري والمخصص في المنطقة في فتح آفاق عروض التأمين أمام العملاء من الشركات الإقليمية ومتعددة الجنسيات، ويسرني مستوى الخبرات التي قمنا بتعيينها والذين سيلعبون دوراً مهماً في مسيرة نمونا».

فيفيان ويد: تعزيز عروضنا في الشرق الأوسط وأفريقيا

من جانبها قالت فيفيان ويد، رئيسة مجلس إدارة شركة جالاجر العالمية لوساطة التأمين في أوروبا والشرق الأوسط وآسيا: «نواصل الاستثمار في حضورنا بمناطق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، ويساهم تأسيس شركتنا



VYVIENNE WADE



نجيب بحوث



NADIM SEMANN



شركة أبوظبي الوطنية للتأمين
ABU DHABI NATIONAL INSURANCE COMPANY

يسعدنا أن نقدم لكم نائب الرئيس التنفيذي

أعلنت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين، إحدى شركات التأمين الرائدة في المنطقة في توفير حلول التأمين المبتكرة لعملائها من الأفراد والمؤسسات، عن استحداث منصب نائب الرئيس التنفيذي وتعيين تشارالامبوس ميلوناس (هاريس) للمنصب الجديد، والذي سيواصل عمله في منصبه الحالي كنائب الرئيس التنفيذي إكتتاب التأمينات الفردية وإعادة التأمين. وسيعمل هاريس من خلال منصبه الجديد بشكل وثيق مع الرئيس التنفيذي لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة.

وبهذه المناسبة، قال أحمد إدريس، الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين: "يسعدنا الإعلان عن ترقية هاريس لشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي، فهو يتمتع بخبرة عميقة ومتنوعة اكتسبها على مدار 25 عام من العمل في صناعة التأمين، ويمتلك مهارات قيادية متميزة تمكنه من المساهمة في نجاح الخطط الاستراتيجية لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين ونموها خلال السنوات المقبلة".

وقبيل انضمامه للعمل لدى شركة أبوظبي الوطنية للتأمين عام 2020، شغل هاريس عدة مناصب إدارية لدى نخبة من شركات التأمين المرموقة في المنطقة مثل شركة إيه إي جي للتأمين، وشركة أكسا للتأمين، وشركة عمان للتأمين حيث شملت مهامه مجالات مختلفة شملت أسواق أوروبا والشرق الأوسط وجنوب آسيا وأفريقيا تولى من خلالها مسؤوليات واسعة مثل التخطيط الاستراتيجي، وإدارة المخاطر، والتسعير والتحليل، وتطوير عمليات إعادة التأمين، وعلوم البيانات، وعمليات الاكتتاب، والتدريب، والتطوير، والإدارة التنفيذية.

يحمل هاريس درجة البكالوريوس في الرياضيات من جامعة أثينا، ودرجة الماجستير في العلوم الاكتوارية من كلية كاس للأعمال في لندن. وهو حاصل أيضاً على عضوية الزمالة (AIA)، مؤهل اكتواري معتمد في المخاطر من مؤسسة (CERA) من معهد الاكتواريين في المملكة المتحدة.

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 الجديدة المتن لبنان - تلفون: ٢٥٦٢٩٠ ١ ٩٦١ - فاكس: ٢٥٦٢٩٣ ١ ٩٦١
البريد الإلكتروني: info@adirinsurance.com - الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance.com - رأس المال ٢٥.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله - س.ت.ب. ٤٦٢٣٨ - 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

 1575

رقم واحد لكل
شي بدو تأمين



فیدلتی

جيهاد فليحان (مدير عام nextcare): التأمين الصحي في لبنان يواجه تحديات كبرى



شركات الفريق الثالث الإداري Third Party Administrator التي تعرف اختصاراً بشركات (TPA) وجدت لتعنى بمتابعة ملفات المرضى في المستشفيات والتحقق من صحة النفقات التي يجري تحميلها للمريض، أو لرب العمل الذي يعمل لديه أو لشركة التأمين التي تغطي فواتيره الصحية. فكرة إنشاء الـ TPA نشأت في أميركا، حيث كان أصحاب العمل يأخذون على عاتقهم نفقات الطبابة والاستشفاء التي يتحملها العاملون لديهم أي يعتمدون التأمين الذاتي Self-Insured، إلا أنها تطورت وتوسعت بتقديم خدماتها لشركات التأمين الصحي وليس لأصحاب العمل فحسب.

بعد إنهيار صندوق الضمان الاجتماعي للمرة الأولى مطلع التسعينات من القرن الماضي، نشطت شركات التأمين في مجال تسويق عقود التأمين الصحي، ومع تكاثر عدد المضمونين لديها لجأت الى فكرة شركات الـ TPA، فتولدت شركات TPA، وكان من بينها nextcare، التي هي شركة من Partners Allianz، وما لبثت أن دعمتها بخبراتها اللوجستية والإلكترونية وجعلت منها شركة إقليمية تعمل على امتداد الشرق الأوسط وإفريقيا بالإضافة إلى دول أخرى.

ومن جهة أخرى، إن الظروف الاقتصادية التي نعيشها وتراجع قدرة المواطنين في الحصول على تغطيات تأمينية ستشهد إنخفاضاً في حجم سوق التأمين بنسبة قد تصل إلى ٤٠ في المئة.

■ ما هي الركائز الإكتوارية التي يتم الاعتماد عليها في عملية تسعير البوالص؟
- تبني عملية التسعير على عوامل عدة الى جانب القيام بالدراسات المطلوبة، علماً أن معظم الشركات العاملة في السوق تبذل جهوداً كبيرة للمحافظة على إستمرارية عملها وخدمة المواطنين. ومن هنا تكمن أهمية إيجاد بدائل لفترة مؤقتة لحين استقرار الأوضاع المالية وعودة الأمور الى طبيعتها.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟
- نعاني من تحديات مالية وتقنية تتمثل في غياب البنية التحتية التي تشكل الركيزة الأساس في عملنا، الى جانب الهجرة غير المسبوقه للأطباء والممرضين، حيث وصل عدد الأطباء الذين غادروا لبنان منذ بداية الأزمة ما يزيد عن ثلاثة آلاف طبيب. وبالتالي بات من الضروري جداً تسليط الضوء على هذه الأزمة التي تنذر بفقدان لبنان لأصحاب الكفاءات وتحديداً في المجال الطبي، وهذا الأمر شكل لنا دافعاً قوياً لاعتماد الدولار النقدي حفاظاً على ما تبقى من يد عاملة وكوادر بشرية ماهرة.

■ هل لا تزال شهية شركات إعادة الأجنبيّة للسوق اللبنانية كما كانت عليه في السابق؟

- نتعامل مع عدد كبير من شركات إعادة في مجال التأمين الصحي وعلى الرغم من تراجع شهية بعض المعيين للسوق اللبنانية، إلا أن الإدارة الصحية للمطالبات وتسديد المستحقات بالدولار النقدي عاملان جاذبان لعودة العديد من شركات إعادة ولكن بالنسبة إلينا الأمور جيدة ولدينا تعاون مع العديد من الشركات الأجنبية.

■ ماذا عن جديد الشركة للعام ٢٠٢٢؟
- فازت الشركة مؤخراً بمجموعة من النقابات التي تضم عدداً كبيراً من المؤمنين بالإضافة الى إستمرار تجديد العقود مع عدد كبير من الشركات المتعاملين معنا. كما أننا تمكنا من تحقيق الاهداف التي كنا رسمناها في وقت سابق فبلغ عدد المؤمنين لدينا ما يقارب ٤٠ ألف. نتوقع عاماً جيداً مليئاً بالفرص، كما هناك بعض المشاريع التوسعية نأمل تحقيقها. ■

■ ما هي الأسباب التي تعرقل شركات التأمين من تسديد الفاتورة؟
- بالنسبة إلينا كشركة رعاية صحية ومع تأزم الأوضاع النقدية في البلاد والتحديات العارمة في تسعير البوالص وفق أسعار متعددة لم يبقَ هناك الكثير من الخيارات، الأمر الذي دفعنا للعب دور الوسيط بين شركة التأمين والمستشفيات، حيث خلقنا نوعاً من الديناميكية لتجنب تكبد المريض نفقات إضافية وفي الوقت نفسه منع وصول المستشفيات لعدم قدرتها على إستقبال المرضى، إنطلاقاً من أنه مع وصول سعر صرف الدولار الى إرتفاعات أصبحت قيمة البوليصة ما يساوي ١٠ في المئة من إجمالي الكلفة. وبالتالي بموجب القانون يقتصر دورنا على إدارة المطالبات بحسب ما تنص عليه بنود الوثيقة. في حين أننا لمسنا تجاوباً من العديد من المستشفيات وتم الإتفاق على آلية معينة تنص على تحميل المريض نسبة تتراوح بين ١٠ و ١٥ في المئة من كلفة الفاتورة الاستشفائية.

■ بعد صدور قرار تحصيل قيمة البوالص بالدولار النقدي حصرأ الى أي مدى سينخفض حجم سوق التأمين؟

- في ما يتعلق بالنقابات الكبرى تراجع نسب تجديد العقود بمعدل ١٥ في المئة. ولكن على الرغم من الأزمة المعيشية الخانقة وإنعدام السيولة من الملاحظ وجود تهافت على شراء بوالص التأمين الصحي إنطلاقاً من عدم قدرة فئة كبيرة من اللبنانيين على تسديد الفواتير الاستشفائية. والجدير بالذكر أن العدد الأكبر من الأشخاص الذين يقومون بشراء وثائق التأمين هم من أصحاب القدرة الشرائية المرتفعة، ومستثمرون حتى الآن رغم الأزمة النقدية التي طالت تداعياتها جميع المواطنين، مع العلم أن أسعار البوالص إنخفضت بحدود تتراوح بين ٢٥ و ٣٠ في المئة.

■ ما مدى أهمية توجه العديد من الشركات لإصدار بوالص التأمين الصحي من الدرجة الثالثة؟

- تشكل هذه الخطوة بمثابة خلق فئة جديدة من التأمين لأصحاب المداخل المحدودة لإستمرار حصولهم على التغطية الصحية اللازمة، وفي الوقت نفسه ضمان إستمرارية عمل المستشفيات التي تضاعلت مداخلها نتيجة توقف الهيئات الضامنة للقطاع العام مثل الضمان الاجتماعي وتعاونية الموظفين إلخ.. عن تسديد المستحقات نظراً للأزمة النقدية وبالتالي هذا الأمر إنعكس إيجاباً على شركات التأمين وأعطاه قيمة مضافة.

ارتفاع أرباح الأهلية - الكويتية ١٤,٦٪ إلى ١٤ مليون دينار



يوسف سعد السعد

ارتفعت أرباح الأهلية للتأمين - الكويتية بنسبة ١٤,٦٪ خلال العام ٢٠٢١ لتبلغ ١٣,٩٧ مليون دينار كويتي، وبلغت ربحية السهم ٦٤,٤٥ فلساً للسهم بزيادة ١٤,٦٪ بالمقارنة لعام ٢٠٢٠. كما ارتفع إجمالي الموجودات بنسبة ١٠,٨٪ إلى ٣٧١,٧٧ مليون دينار كويتي. تعود هذه الزيادة إلى ارتفاع إجمالي الإيرادات التشغيلية بنسبة ١٣,٣٪ إلى ١٠٢,٣ مليون دينار كويتي.

الأهلية للتأمين تدعم «الهلل الأحمر»



عقدت الشركة الأهلية للتأمين شراكة ثلاثية مع جمعية الهلال الأحمر الكويتي، تعزيزاً لمفهوم المسؤولية الاجتماعية داخل الكويت، وما تتضمنه هذه البرامج من مساهمات ومساعدات في التعليم والصحة وتعليم المهن والحرف، دعماً للقضايا الإنسانية المجتمعية وصون كرامة الإنسان، من خلال بناء وتعليم القدرات والعمل الإنساني والتطوعي. وقامت إدارة الشركة، ممثلة بالرئيس التنفيذي يوسف سعد السعد ونائب الرئيس التنفيذي محمد عبد المحسن السعد، بزيارة مقر الجمعية للقاء د. هلال السايير رئيس مجلس الإدارة في «الهلل الأحمر»، وتقديم قيمة المساهمة، كما تمت مناقشة البرامج التي ستقوم بها الجمعية داخل الكويت خلال عام ٢٠٢٢.

وثيقة تفاهم بين شركات الضمان ونقابة الأطباء

د. شرف أبو شرف
رئيس نقابة أطباء لبنانإيلي نونس
رئيس جمعية شركات الضمان

وقّع كل من رئيس جمعية شركات الضمان إيلي نونس ورئيس نقابة أطباء لبنان شرف أبو شرف على وثيقة تفاهم بين الجمعية والنقابة، حيث تقوم الأولى بتسديد المطالبات الخاصة بالأطباء لعقود التأمين بنسبة ٥٠٪ من التعريفات العائدة لعام ٢٠١٩ بالدولار الأميركي النقدي (الفريش دولار)، وذلك وفق المهل المتفق عليها بين اللجان الطبية في المستشفيات وشركات التأمين.

وتنص هذه الوثيقة على تكليف لجنة مشتركة من نقابة شركات الضمان ونقابة أطباء لبنان من أجل حسن تنفيذ هذه الوثيقة، وبوشر العمل بها من تاريخ توقيعها وهي صالحة لسنة.

42 عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

الصندوق العربي
لتأمين أخطار الحرب

الآن

عضوية 187 شركة في 18 دولة
تغطية أخطار:
- الحرب للبحار وأجسام السفن
- الحرب لأجسام الطائرات
- الإرهاب والتخريب
- العنف السياسي
- الحرب للنقل على اليابسة
- الحرب ضد الأشخاص

1981

عضوية 27 شركة في 7 دول
تغطية أخطار:
- الحرب للبحار وأجسام السفن

1991

عضوية 43 شركة في 14 دولة
تغطية أخطار:
- الحرب للبحار وأجسام السفن
- الحرب لأجسام الطائرات
- الإرهاب والتخريب

2022



Keep a roof over their heads.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb

 **AL MASHREK**
insurance & reinsurance SAL

إنتركونتيننتال الأردن يضيئ مبناه بالعلامة «الماسية» بمناسبة مرور ٧٥ عاماً على إطلاق علامة إنتركونتيننتال العالمية



العروض لفترة محدودة تبدأ من كوكتيلات الذكرى السنوية المتألثة، إلى تجارب الإقامة المبهجة. حيث يقدم Cinco de Mayo الكوكتيل الاحتفالي الحصري «فيلادلفيا»، الذي يحتوي على قصة مثيرة للاهتمام إلى حد ما وراء تسمية المشروبات. بالإضافة إلى ذلك، وكجزء من مبادرة الذكرى السنوية الخامسة والسبعين والتزام مجموعة فنادق إنتركونتيننتال رحلة إلى الغد، تتبرع علامة فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال أيضاً بمبلغ ٧٥٠٠٠ دولار أميركي إلى Water.org، لدعم ١٥٠٠٠ شخص للوصول إلى المياه النظيفة من خلال الإستدامة، والمشاريع المملوكة والمدارة محلياً.



كونها جزءاً من أكبر علامة تجارية للفنادق الفاخرة في العالم، بدأ إنتركونتيننتال الأردن في الاحتفالات بمناسبة الذكرى السنوية الـ ٧٥ لتأسيس علامة إنتركونتيننتال العالمية، من خلال إضاءة المبنى برسومات ذات طابع خاص وأنسجة ملونة متحركة. هذا العام، ومع احتفال العلامة التجارية بإنجازاتها البارزة التي لا تُنسى، تدعو الضيوف للاحتفال بفرحة السفر وإعادة اكتشاف فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال حول العالم وكذلك يفعل إنتركونتيننتال الأردن من خلال المساهمة في سلسلة الفعاليات الاحتفالية. من الآن وحتى أبريل ٢٠٢٢، يمكن للضيوف الاستمتاع بمجموعة مثيرة من



إنتركونتيننتال الأردن يحتفل بيوم العالمي للمرأة

تؤمن إدارة فندق إنتركونتيننتال الأردن INTERCONTINENTAL JORDAN إيماناً راسخاً بأنه «عندما تشرق المرأة، يرتفع العالم». نضع هذه الكلمات في أفعالنا اليومية، واليوم نكررها بينما نحتفل باليوم العالمي للمرأة. نسعى باستمرار لخلق بيئات تساعد النساء على النجاح اقتصادياً، والاستجابة لنجاح المرأة في مجتمعنا من خلال توفير فرص عمل مناسبة، والمشاركة في البرامج ذات الصلة لضمان القيادة النسائية والمساهمة الهادفة في جميع مجالات الحياة أيضاً.

نظراً لأن فندق إنتركونتيننتال الأردن ملتزم بإحداث تغيير ذي مغزى في مجتمع الأعمال الأوسع من خلال تنوعه ومساهمته المجتمعية، فقد قام قسم الموارد البشرية بترتيب جلسة تمكين المرأة لزميلاتنا الـ ٥٢ التي استضافتها إدارة الفندق، بالتعاون مع معهد الأميرة تغريد للتنمية والتدريب، حيث تحدثت الدكتورة أغادير جويحان المديرية العامة للمعهد، مديرة مكتب صاحبة السمو الملكي الأميرة تغريد محمد، ومديرة قصر المنال، عن كيفية التفكير الإيجابي في مكان العمل والجو الصحي، وكيف ينعكس ذلك على إنتاجية المرأة، وذلك من خلال التأكيد على أهميتها في المجتمع، وكيفية الحفاظ على قوتها ونشاطها كامرأة يومياً. بعد الفعالية، تم تسليم الأوشحة المصنوعة من القماش إلى الحاضرين كهدايا. مع هذا، أعلن فندق إنتركونتيننتال الأردن احتفاله بإنجازات المرأة وزيادة ظهورها في المجتمع.

IN TEAMWORK WE TRUST

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



TRUST COMPASS INSURANCE CO.

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

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

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

www.trustlebanon.com



جو غياض (المدير العام لفندق النيل ريتز - كارلتون - القاهرة)؛

نقدم لضيوفنا كل جديد مع الحفاظ على جوهر الفخامة والأصالة

لفندق الريتز - كارلتون القاهرة قصة عشق للفخامة والأصالة ولتقديم كل ما هو جديد ومميز على الصعد كافة.

فلكل ركن من أركانه تفصيل يحاكي الذوق والإبداع ناهيك عن موقعه الخلّاب المطل على ضفاف نهر النيل ووسط القاهرة، حيث يلتقي الماضي العريق بالحاضر الحديث فيبهشنا بما يقدمه من أجواء رمضان مليئة بالدفي وغنية بمختلف وجبات الطعام من السحور إلى الإفطار بما لذ وطاب من أشهى الأطباق ضمن أجواء عائلية بامتياز.

المدير العام لفندق النيل ريتز - كارلتون - القاهرة، جو غياض يطلعنا بتفاصيل دقيقة وشيقة على أهم وأحدث تحضيرات الفندق للشهر الفضيل.



■ نحن على مشارف شهر رمضان الكريم، هلاً أخبرتنا حول التجهيزات لهذه المناسبة في مطاعم فندق الريتز - كارلتون القاهرة؟

– أولاً كل عام وانتم بخير بمناسبة شهر رمضان المبارك أعاده الله عليكم وعلى الأمة الإسلامية بالخير واليمن والبركات.

في الريتز - كارلتون القاهرة نهدف إلى أن نقدم لضيوفنا كل ما هو حديث مع الحفاظ على جوهر الفخامة والأصالة التي يتمتع بها الفندق. فمع اقترابنا من الشهر الفضيل يستعد فريقنا لاستقبال ضيوفنا الأعزاء وتقديم كل ما هو جديد. نحن متحمسون بشكل خاص لـ «وسط البلد» لاونج رمضان السنوي، وذلك لأن مظهرها الجديد هذا العام سيخطف الأنظار كونه معاصر مع لمسة شرقية. إنها

حقاً تجربة فريدة من نوعها هذا العام، ناهيك عن أشهى الأكلات الرمضانية التي يقدمها طهاتنا ويمكن الاستمتاع بها مع الأصدقاء والعائلة أو تقديم في حفلات الإفطار والسحور المقامة للشركات.

أما لهواة التنوع فمطعم «كولين» يقدم بوفيه

الإفطار المميز، مجموعة فاخرة من المأكولات العالمية

والشرقية لإفطار شهري في جو سحري مع الأصدقاء والعائلة.

كما سيرحب «اللوبى لاونج» بالضيوف ليستمتعوا بطقوس الشاي والقهوة مع الحلويات الشهية التي يقدمها «سويت بوتيك».

حقاً في فندق الريتز - كارلتون القاهرة، يوجد أماكن وكالات متعددة لإرضاء الجميع.

لر رمضان وسط القاهرة طعم فريد من نوعه

■ هل ستقدمون عروضاً خاصة للنزلاء؟ ما هي؟

– رمضان في وسط القاهرة له طعم فريد من نوعه، لا يقارن بأجواء أي مكان آخر. في فندق النيل ريتز - كارلتون تنتشر روح رمضان المبارك في كل ركن من أركانه بالإضافة إلى موقعه على ضفاف نهر النيل، حيث يستمتع نزلاؤه بمناظر خلابة ويرون معالم القاهرة الجذابة بمجرد فتح ستائر غرفه الفخمة و أجنته المميزة. فكل ما يميز وسط البلد على مرمى البصر من شرفات الغرف والأجنحة، من برج القاهرة إلى المتحف المصري وميدان التحرير مما يتيح لنزلائه استكشاف أجمل ما في القاهرة من وجهات الفندق الخاصة.

نقدم في الشهر الكريم لضيوفنا المحليين عرض الإقامة لمدة ٢٤ ساعة، بما في ذلك الاختيار بين وجبة السحور أو بوفيه الإفطار، فيمكنهم من خلال هذا العرض تقضية نهار ممتع ثم الاستمتاع بوجبة الإفطار أو الاستمتاع بالسحور والاسترخاء في فخامة غرفنا ولجنحتنا.

أما لضيوفنا الأجانب فنقدم لهم برنامج Downtown Retreat لقضاء عطلة على ضفاف نهر النيل ووسط القاهرة، حيث يلتقي الماضي الأنيق بالحاضر الحديث في أجواء رمضان مليئة بالدفي مما يتيح لضيوفنا الاستمتاع بإطلالة على ضفاف النيل أو المتحف المصري وفي نفس الوقت الحصول على مبلغ ٧٠ دولاراً للغرفة لكل إقامة، يمكن استخدامها في المنتجع الصحي لتجديد نشاطهم أو لتجربة طعام رائعة في أحد مطاعمنا الراقية.

فريق متخصص لاستكشاف سحر المدينة والأماكن الجوهريّة

■ هل لديكم أي عروضات وجولات سياحية للزوار خلال فترة شهر رمضان وعيد الفطر؟

– هناك الكثير لاستكشافه في القاهرة خلال شهر رمضان، فسحر المدينة في هذا الوقت له مذاق خاص. وكالعادة، ينتظر فريق الكونسيرج Concierge الخاص بنا، ضيوفنا لتقديم المشورة لهم بشأن أجمل ما يمكن استكشافه في قلب القاهرة والأماكن الجوهريّة للاستمتاع بالعاصمة بالإضافة إلى تسهيل الجولات والرحلات كونهم مطلعين ويسعون إلى جعل تجربة نزلائنا فريدة من نوعها.

أما عيد الفطر المبارك، فنود أن نؤكد لكم أنه لا يوجد مكان أفضل للاستمتاع به أكثر من هنا، حيث الإقامة الفاخرة مع الإطلالات الرائعة على النيل والاستمتاع بأشعة الشمس المبهجة بجانب أكبر مسيح في وسط المدينة. إن فرحة العيد في فندق ريتز - كارلتون القاهرة حقاً مبهجة، حيث يتميز الفندق بعروضه العائلية وأنشطته التي تُبقي جميع الأعمار مستمتعة باقامتهم معنا.

مزايّا إضافية من برنامج Marriott Bonvoy

■ هل لأعضاء برنامج Marriott Bonvoy فوائد إضافية؟

– هناك دائماً فوائد إضافية لأعضاء Marriott Bonvoy، فولا هم لنا هو أعظم هدية نعتز بها. ولمكافأتهم (فحتى أجدد الأعضاء الذين سجلوا معنا) يمكنهم الاستمتاع بأسعار الأعضاء الحصرية، وتسجيل الوصول عبر الهاتف المحمول، وجمع النقاط ضمن العديد من المزايا الأخرى. وكلما تقدم الضيوف في فئة عضويتهم، يمكنهم الاستمتاع بما يصل إلى ٧٥٪ نقاط إضافية على الإقامة والحصول على Late Check-out والتمكن من الدخول الحصري إلى Club Lounge وترقيات الغرفة وغير ذلك الكثير. ■



نؤمن راحتك على المستوى الإقليمي



دبي



مصر



العراق



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 تناسب مع حاجات كل منطقة إضافة الى اعتمادنا أحدث التقنيات في عالم التأمين.

السفير التركي: شيراتون غراند الدوحة معلم ثقافي وعلامة فارقة في قطاع الضيافة



اجتمع فريق من فندق ومنتجع شيراتون غراند الدوحة وعلى رأسهم فاطمة كورت FATMA KURT، مديرة التسويق والعلاقات العامة، مع محمد مصطفى غوكسو سفير الجمهورية التركية لدى الدولة القطرية. وجرى خلال الاجتماع استعراض التعاون بين دولة قطر وتركيا، وتسليط الضوء على آخر المستجدات التي طرأت على قطاع الضيافة وإطلاع السفير غوكسو على أنشطة الفندق والعروض المميزة التي يقدمها، والموضوعات ذات الاهتمام المشترك.

وبارك السفير غوكسو لفريق العمل بالعيد الأربعين لتأسيس الفندق، مؤكداً أن شيراتون غراند الدوحة ليس مجرد فندق فاخر بل معلم ثقافي وعلامة فارقة في قطاع الضيافة، حيث يستحق مكانته عبر الزمن كوجهة مرموقة مكنته من بناء علاقة قوية وطويلة الأمد مع العديد من الأجيال في قطر.

فنادق TIME تحتفل بعيدها العاشر بسلسلة إنجازات



احتفلت مجموعة تايم للفنادق TIME، بالذكرى السنوية العاشرة لتأسيسها، من خلال تكريم الإنجازات الرئيسية خلال عقد من التميز في الخدمة والإنجاز المؤسسي، ومن المقرر أن تتوسع محفظة «تايم» للفنادق لتصل إلى ١٩ فندقاً، تزامناً مع إطلاق ثلاثة فنادق أخرى سيتم إفتتاحها خلال العام الجاري.

وبهذه المناسبة قال محمد عوض الله، الرئيس التنفيذي لمجموعة تايم للفنادق: «يمكن أن يُعزى نجاحنا كعلامة تجارية محلية إلى إستراتيجيتنا المتطورة للشركات التي تتكون من أربع ركائز رئيسية وهي: القضايا البيئية، ورعاية الموظفين، والمسؤولية الاجتماعية، والحوكمة الأخلاقية، كما أن هناك أكثر من ١٠٪ من موظفينا الحاليين كانوا معنا منذ بداية رحلة التأسيس».

وأضاف عوض الله: «من المزايا الأخرى للإستقلالية هو أننا أصبحنا مرنين للغاية من خلال وجود هيكل إداري ثابت، كما تمكنا أيضاً من الإستجابة والتكيف بسرعة مع إتجاهات السوق والأزمات العالمية». وأوضح عوض الله: «لقد حققنا العديد من الإنجازات خلال السنوات العشر الماضية، ونحن فخورون للغاية بإنجازاتنا وملتزمون بتوسيع محفظتنا بناءً على قيم علامتنا التجارية ومبادئنا التأسيسية».

وتشمل الإنجازات البارزة الأخرى قرار تايم الإستراتيجي في عام ٢٠١٩، بدمج جميع أقسام حجوزات الممتلكات الفردية في مكتب حجوزات مركزي مخصص في القاهرة، والذي بسط الحجوزات، والأسعار المنسقة، كما تم بعد عام واحد إفتتاح فندق تايم أسما في دبي، والذي كان أول فندق في المنطقة تتم إدارته بالكامل من قبل فريق من النساء.

فندق إنتركونتيننتال الأردن يحتفل بمرور ٥٩ عاماً على تأسيسه



JAN KAISER

إحتفل فندق إنتركونتيننتال مؤخراً بالذكرى التاسعة والخمسين على تأسيسه في الأردن. وهو يعد أول فندق ذات علامة تجارية عالمية من فئة خمس نجوم في عمان. ومنذ تأسيسه عام ١٩٦٣، تألف الفندق من ٤٤٠ غرفة وخمسة مطاعم مختلفة، ما يدل على إلتزامه بالمعايير المحددة للضيافة الفاخرة. واستمر الفندق في التطور السريع على مر السنوات وحرص دائماً على تقديم أرقى المنتجات والخدمات للزلاء، ما مكّنهم من اختيار إقامة فريدة وتجارب إستثنائية لا تُنسى.

ومنذ إفتتاحه، قدّم فندق إنتركونتيننتال الأردن الضيافة الأردنية الأصيلة، وظل قوياً ومعلماً بارزاً في وسط المدينة. وتميّز برؤية مليئة بروح التغيير والإبتكار ليصبح واحداً من أفضل أماكن الضيافة في البلاد.

وفي المناسبة، علّق مدير عام فندق إنتركونتيننتال، يان كايزر JAN KAISER، قائلاً: «نحتفل اليوم بمرور ٥٩ عاماً من الخدمة النموذجية والسمة المرموقة. وللسنوات عديدة، شهد الفندق تطوراً في مستوى خدماته بشكل يوازي ما شهدته العاصمة عمان والمملكة من نهضة وتطور في مختلف الميادين. وتبني الفندق روح التغيير والإبتكار ليصبح أحد أفضل أماكن الضيافة في البلاد، والفضل يعود إلى العمل الجاد المستمر لموظفينا وتقانيهم وثباتهم في تقديم تجارب لا تُنسى للضيوف. فهم جوهر نجاحنا وازدهارنا».

الدوحة ضمن قائمة أفضل (٣٠)، وجهة للسفر في ٢٠٢٢

حلّت الدوحة ضمن قائمة مجلة كوندې ناست ترافيلر العالمية الشهيرة لأفضل ٣٠ وجهة للسفر في عام ٢٠٢٢، وذلك بفضل استضافة دولة قطر لمونديال ٢٠٢٢ فضلاً عن تنوع وتعدد الفنادق والشواطئ الساحرة والمواقع الأثرية، والمحميات الطبيعية، والفنادق المجهزة لاستقبال السياح، والمنتجعات، والأسواق الشعبية، والمجمّعات التجارية، إلى جانب مطار حمد والخطوط الجوية القطرية وهما مؤسستان تحتلان على الدوام موقعاً راسخاً ضمن لائحة الأفضل عالمياً.

والعمل في الدوحة لا يتوقف عند عقبة أو جائحة أو تحدٍ، فالتطور على مختلف الأصعدة (خطوط جوية، بنية تحتية، عروض ثقافية، مراكز للمؤتمرات والمعارض...)، وتستهدف الاستراتيجية الوطنية لقطاع السياحة جذب ٥,٦ مليون زائر إلى قطر سنوياً بحلول عام ٢٠٢٣، كما تستهدف رفع نسبة السياحة الترفيهية لتصل إلى ٦٧ في المئة.



**Let's talk
about
tomorrow**

liaassurex

عامر خوري

(مدير قسم التسويق والمبيعات في فنادق IHG - البحر الميت):



وضعنا خطة متكاملة بهدف إحتواء اللوباء

فندق علامة IHG في البحر الميت - الأردن تتميز بموقع جغرافي رائع لقربها من البحر، وتتمتع بحدائق منسقة والتي تبعث الراحة والطمأنينة في نفوس النزلاء، ولديها مطاعم فاخرة ذات جودة عالية. وتجدر الإشارة إلى أن لعلامة IHG في منطقة البحر الميت فندقان: كراون بلازا وهوليدي إن.

مدير قسم التسويق والمبيعات في منتجي IHG - البحر الميت - الأردن عامر خوري أطلع «البيان الاقتصادية»، على خطة العمل التي اتبعتها فندق كراون بلازا وفندق هوليدي إن، وتضم مراحل عدة لاحتواء التداعيات السلبية لوباء «كورونا»، مبدئاً تفاؤله بعودة الحياة إلى طبيعتها وتخفيف القيود، وبصيف واعد ومشرق. وتطرق خوري إلى أن شهر رمضان سيكون حافلاً بالعروض والحفلات الرمضانية.

وأيضاً نادٍ صحي وأحواض السباحة في الهواء الطلق ونوادي رياضية، حيث تتاح للنزلاء ممارسة العديد من الأنشطة الترفيهية.

■ ما مدى أهمية إنضمامكم لعضوية برنامج ولاء من «مجموعة فنادق إنتركونتيننتال»؟

– يتيح برنامج ولاء لجميع الأعضاء الاستفادة من جميع النقاط التي تحوّلهم الحصول على العديد من الخدمات والخصائص، بالإضافة إلى تقديم العديد من العروض ومضاعفة عدد النقاط الأمر

الذي يساهم في إستقطاب المزيد من العملاء إلى جانب تعزيز ولاءهم للعلامة التجارية.

عروض مميزة خلال شهر رمضان المبارك

■ ما هي أبرز العروض التي ستقدمونها خلال شهر رمضان المبارك وموسم الصيف؟

– ستقدم فنادقنا عروضاً وحفلات إفطار مميزة خلال شهر رمضان المبارك بالإضافة إلى إحياء الحفلات التي يغلب عليها الطابع الشرقي والموسيقى العربية. ومن جهة أخرى، هناك العديد من الأنشطة الخاصة بالسياح الأجانب.

■ ما هي أبرز الجنسيات التي تتطلعون إلى إستقطابها خلال العام ٢٠٢٢؟

– تعمل هيئة السياحة الأردنية على وضع برامج وخطط متنوعة للتسويق لوجهات وأسواق جديدة، ونحن في تعاون مستمر معها لجذب جنسيات ونزلاء جدد، وذلك من خلال إطلاق حزمة العروض التي نتمكن من خلالها الإنفتاح على دول جديدة للسوق الأردنية. كما نتوقع الوصول إلى خطوات إيجابية في هذا المجال مع إقتراب موسم الصيف. علماً أن لمنطقة البحر الميت خصائص فريدة من نوعها تجذب عشاق الترفيه والنشاطات البحرية. ■

■ تمثل صناعة السياحة إحدى أشد الصناعات تضرراً بسبب تفشي جائحة «كورونا»، كيف تمكنتم من إحتواء تداعيات الأزمة الصحية؟

– أطلقنا خطة عمل متكاملة تضم مراحل عدة بهدف الاحتواء التدريجي للتداعيات السلبية للوباء على نشاطنا، حيث تم تخصيص أجنحة خاصة لحجر المصابين. وبعد تخفيف الإجراءات وعودة الحياة إلى طبيعتها إستقبل الفندق السياح المحليين من الشركات والجمعيات التي لا تبغي الربح

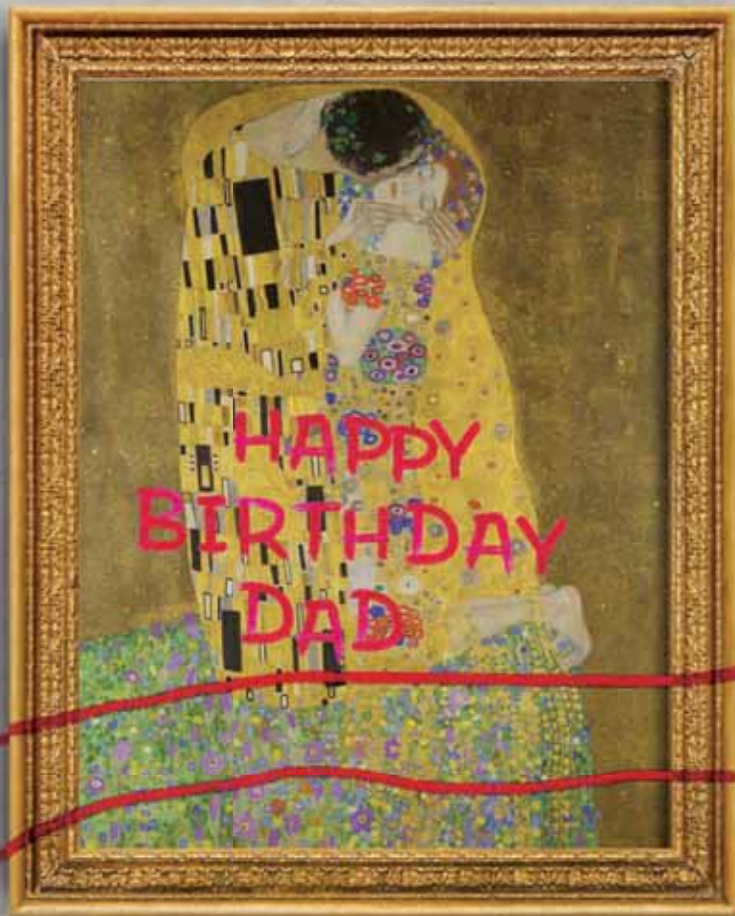
(NGO'S)، إلا أنه بعد رفع قيود السفر في العديد من الدول الأجنبية إستقبلنا أعداداً كبيرة من السياح، ومع بداية العام الحالي إرتفعت نسب الأشغال، حيث بلغت حدود ٦٠ في المئة. ومن المتوقع أن الأوضاع بدأت تسير في الاتجاه الصحيح وسنشهد إقبلاً جيداً مع حلول موسم الصيف.

أجواء سياحية بامتياز

■ كم يبلغ عدد غرف كل من كراون بلازا ومنتجع هوليدي إن؟

– يتألف فندق كراون بلازا من ٤٢٠ غرفة تحتوي كل منها على شرفة ذات إطلالة على الحدائق أو البحر الميت. كما يمكن للنزلاء الاستفادة من خيارات الطعام المميزة والمجموعة المتنوعة من المشروبات ضمن قائمة من المطاعم الفاخرة مثل برج الحمام، AMBROSIA RESTAURANT وAQUA POOL BAR.

أما بالنسبة لمنتجع هوليدي إن يتألف من ٢٠٢ غرفة ويضم ثلاثة مطاعم وحانات تشمل مطعماً لتناول الطعام طوال اليوم ومطعم "BELOW 393" المشهور بالSTEAK بالإضافة إلى حانة على الشاطئ. ويضاف إلى ذلك، تميّز هذه المنتجعات بإطلالة ساحرة على الشاطئ المسطح لإضافة تجربة فريدة من نوعها للاسترخاء والاستجمام،



You'd better be insured

التكنولوجيا والمزايا الحصرية تبلغ آفاقاً جديدة

فرانك ويبر يقدم التفاصيل الأولى لسيارة BMW الفئة السابعة

الشركة. كما تعتبر سيارة BMW i7 الكهربائية بالكامل أيضاً أقوى سيارة BMW ضمن الفئة السابعة. فهي تجمع بين أفضل تجربة قيادة مع التقنيات المتطورة، وهذا يجعلها النموذج الأمثل للأشخاص الذين يتمتعون بنظرة مستقبلية وتفكير متقدم».

شهدت سيارة BMW i7 تقديم أسلوب مبتكر لعناصر التصميم المميزة للمصابيح الأمامية الدائرية والشبكة



المزدوجة، حيث تتمتع بمظهر عصري وأنيق. ومن عناصر التصميم الخاصة، هناك الإضاءة العلوية المصنوعة من زجاج كريستالي والمحيط المضيء للشبكة المزدوجة.

يضمن القسم الخلفي من سيارة BMW i7 الراحة أثناء السفر ويضع معايير جديدة في مجال الترفيه، حيث يقدم تجربة سينمائية فريدة. تتميز السيارة بشاشة مسرح BMW، التي تخرج من بطانة السقف، حيث تقدم شاشة عريضة للغاية مع شاشة بقياس ٣١ إنشاً، وتنسيق بانورامي بأبعاد ٣٢:٩ ودقة ٨K. تتحول المقاعد الخلفية إلى صالة سينما خاصة، حيث يمكن للركاب اختيار برنامجهم الترفيهي الخاص من مجموعة متنوعة من عروض البث، والاستمتاع بمشاهدتها أثناء القيادة في طرازات BMW الجديدة.

قبل أسابيع قليلة من العرض العالمي الأول للسيارة، وبمناسبة تنظيم المؤتمر السنوي لمجموعة BMW، يقدم **فرانك ويبر**، عضو مجلس إدارة شركة BMW AG المسؤول عن التطوير، تفاصيل عن سيارة BMW الفئة السابعة الجديدة. سيكون التركيز في البداية على التقنيات المستخدمة، والتصميم الجديد للواجهة الأمامية والذي يعتمد على سمات تصميم BMW المميزة،

والتفاصيل الداخلية التي تضمن تجربة غنية بفضل المزايا الرقمية والمواد الفاخرة المستخدمة. وفي أبريل، سوف تقدم الشركة سيارة BMW i7 الكهربائية بالكامل (معدل استهلاك الطاقة: ٢٢,٥ - ١٩,٥ كيلو واط في الساعة / ١٠٠ كم وفقاً لدورة WLTP، انبعاثات ثاني أكسيد الكربون: ٠ غ/كم، التوقعات بناءً على حالة تطوير السيارة حتى الآن)، إلى جانب سيارة BMW الفئة السابعة الجديدة كلياً.

ومع إطلاق سيارة BMW i7 الكهربائية بالكامل، تقوم الشركة الألمانية المصنعة للسيارات بتوسيع مجموعتها من السيارات الخالية من الانبعاثات أثناء القيادة في المدينة لتشمل إضافة القسم الخاص من الطرازات الأفضل في فئتها. يقول **ويبر**: «تعتبر سيارة BMW الفئة السابعة الجديدة رائدة من جميع النواحي، حيث تمثل الفئة السابعة من BMW قوة الابتكار التي تتمتع بها



تيري صباغ رئيساً لنيسان العربية السعودية ومديراً تنفيذياً للشرق الأوسط

أعلنت شركة نيسان NISSAN عن تعيين **تيري صباغ** رئيساً لنيسان العربية السعودية اعتباراً من ١ أبريل ٢٠٢٢، مع استمراره في تولي منصبه كمدير تنفيذي لنيسان الشرق الأوسط. وسيعمل **صباغ** في إطار مسؤولياته الجديدة إلى جانب **بدر الحسامي**، المدير التنفيذي الحالي لشركة نيسان العربية السعودية، لقيادة إستراتيجية نيسان وأدائها في السوق السعودي. وسيواصل قيادة ١٠ أسواق أخرى في الشرق الأوسط بصفته مديراً تنفيذياً للمنطقة.

يتمتع **صباغ** بخبرة تفوق العشرين عاماً في قطاع السيارات في مجال المبيعات والتسويق والترويج للعلاقات التجارية والتخطيط وعمليات تطوير الأعمال. كما ويتميز بمعرفة واسعة ومتعمقة بقطاع السيارات وإدارة الشركات.

وتعليقاً على تعيينه، قال **صباغ** «يسعدني تولي منصب رئيس نيسان العربية السعودية، وأتطلع قدماً للعمل إلى جانب قيادتنا في هذا السوق المهم لمواصلة تعزيز حضورنا في الشرق الأوسط والارتقاء بعملياتنا في المنطقة لتحقيق المزيد من النجاح. كما سنواصل التزامنا بهدف شركة نيسان، المتمثل بإثراء حياة الناس من خلال منتجاتنا وتقنياتنا، وتحقيق طموحنا بأن نكون العلامة التجارية الأكثر موثوقية في المنطقة في صفوف عملائنا وشركائنا وموظفينا».





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



«كيا» الجبر تفتتح أحدث معارضها بالرياض



في إطار الخطوات التي تقوم بها شركة الجبر التجارية وكلاء سيارات «كيا» لتقديم أفضل الخدمات لعملائها، افتتحت الشركة مؤخراً، أحدث معارضها في العاصمة الرياض، وتحديدًا في حي الشفاء الذي تم إنشاؤه على مساحة إجمالية تصل إلى ألف متر مربع تقريباً ووفقاً للمواصفات الحديثة لمعارض شركة «كيا» حول العالم لهويتها البصرية والتصميمية الجديدة.

ويتميز المعرض الجديد بسعته التي تصل إلى استيعاب عرض سبع سيارات في ذات الوقت مع إعطاء كل سيارة المساحة التي يحتاجها العميل لمشاهدتها من مختلف الجوانب والتعرف عليها، مع تقديم كافة المعلومات من جانب مستشاري المبيعات في صالة العرض.

وبهذه المناسبة تحدث الرئيس التنفيذي للعمليات بشركة الجبر التجارية، السيد **وائل بغدادي** قائلاً: «وضعنا في الشركة خطة استراتيجية تقوم على التوسع في شبكة فروعنا في مختلف المناطق وعلى وجه التحديد مدينة الرياض التي تشهد نهضة وحراكاً اجتماعياً واقتصادياً غير مسبوقين كمحصلة لما تشهده بلادنا من نمو كان دافعه الرئيسي رؤية ٢٠٣٠».

«من المصدر»

وثائقي خاص بالمرأة الشغوفة بقيادة سيارة «جيب» JEEP



تكريماً للمرأة في يومها العالمي، وبالتعاون مع جيب الشرق الأوسط وتلفزيون الآن، سيبدأ مسلسل وثائقي «من المصدر» يخبرنا حكاية سيدات يمتلكن ليس فقط سيارات رياضية متعددة الاستخدامات من «جيب» JEEP ولكن الشغف وحب المغامرة والمتعة التي توفرها قيادة هذه السيارة على الطرق المعبدة أو على الطرق الوعرة.

تقدم الوثائقي **كريستينا جيلا لاليكانا**، رئيسة الاتصالات التسويقية لعلامة جيب لدى ستيلانتس الشرق الأوسط، لتخبرنا عن التجربة الشخصية لأربعة نساء استثنائيات مع مغامراتهن، وهن **فاطمة السويدي**، **أيونا داروين**، **كريمة طومسون** و**زويس شيراكي**.



تعاون استراتيجي بين ستيلانتيس وبترومين



أطلقت ستيلانتيس الشرق الأوسط STELLANTIS ME، مركزاً ضخماً مبتكراً جديداً للمبيعات والخدمة وقطع الغيار يضم سبع علامات سيارات أساسية، ويقدم مستويات عالية من الراحة والسهولة والجودة، وذلك بالتعاون مع بترومين.

وتعليقاً على افتتاح المركز الجديد، صرح **ماركوس ليثي**، المدير الإداري لمجموعة ستيلانتيس الشرق الأوسط، قائلاً: «نكرس جهودنا في ستيلانتيس للإرتقاء بمجموعة طرازاتنا في المملكة العربية السعودية عبر تأسيس شبكة بيع بالتجزئة عالمية المستوى تضم ابتكارات لم يشهدها القطاع من قبل من خلال شراكتنا الدائمة مع بترومين. وتمثل الرياض، باعتبارها العاصمة، مرحلة أساسية من خطط النمو التي نعتزم تحقيقها في المملكة، ويمهد لنا افتتاح هذه المنشآت الجديدة درب أمام إطلاق منتجات استثنائية من ستيلانتيس عام ٢٠٢٢».

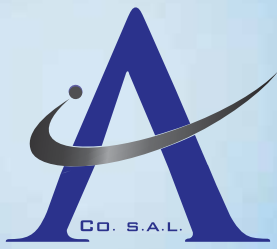
وأضاف **كاليانا سيفاغنانام**، الرئيس التنفيذي لبترومين، قائلاً: «يسعدنا ويشرفنا أن نتعاون مع شركة سيارات عالمية رائدة مثل ستيلانتيس لتزويد سياراتها وخدماتها في المملكة العربية السعودية. فمع أكثر من خمسة عقود من الخبرة في الخدمات المخصصة للسيارات في المملكة، تمتلك بترومين ما يلزم لدعم خطط النمو الطموحة التي وضعتها ستيلانتيس، ويؤكد على ذلك تسليم هذا المركز الضخم في غضون شهرين فقط مع الانتهاء من العمل في ست صالات عرض إضافية في الأسابيع المقبلة».

مازن يوسف مديراً عاماً لشركة بترومين ستيلانتيس السعودية



عين **مازن يوسف** مديراً عاماً لشركة بترومين ستيلانتيس في المملكة العربية السعودية. ويملك يوسف خبرة تمتد لسنوات طويلة، حيث تولى إدارة وكالة التسويق الشاملة Think Direct في السعودية والتي تقدم مجموعة شاملة من الحلول في مجال التسويق الرقمي، كما شغل منصب مدير عام شركة العيسى للسيارات، فضلاً عن منصب المدير الإداري في شركة نجيب أوتو، الوكيل المعتمد لسوزوكي في السعودية والمدير الإداري في شركة الجيتور للسيارات.

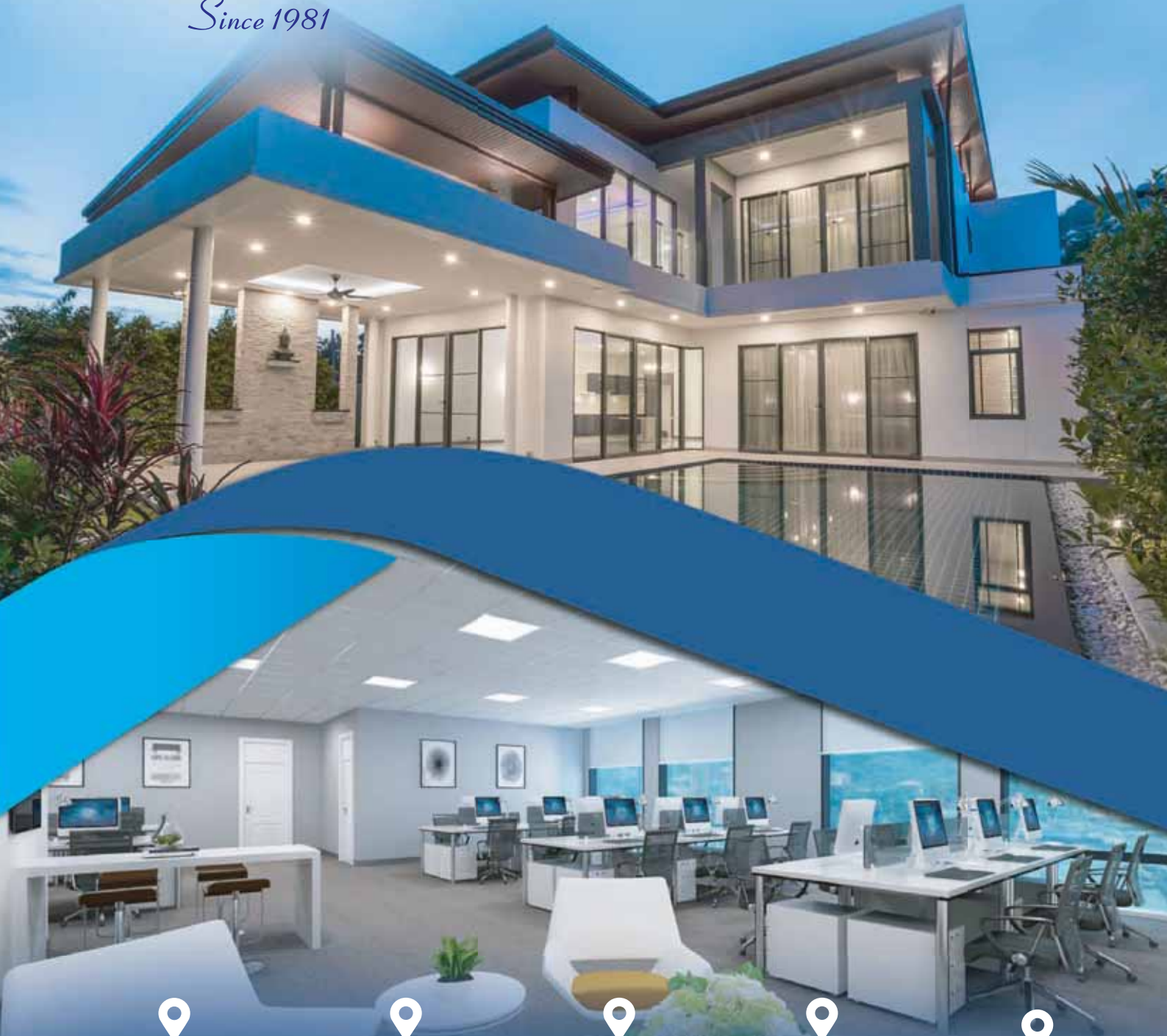
والجدير ذكره أن **يوسف** حاصل على درجة الماجستير في العلوم المالية من جامعة لستر العريقة في إنجلترا وعلى درجة البكالوريوس من جامعة دمشق.



Property Insurance

AMANA INSURANCE

Since 1981



**Head Office
Dekwaneh**

+ 961 1 68 30 25-26-27
+ 961 3 21 66 35



Saïda

+961 7 752 759



Chtaura

+961 8 543 375



Aley

+961 5 557 322



Tripoli

+961 6 410 511-12

www.amanainurance.com
amana@amanainurance.com



Amanainurance1981



Amana insurance



Amana Insurance Lebanon

توقيع إتفاقية لإدارة وتشغيل وصيانة محطة الحاويات في مرفأ بيروت برعاية ميقاتي



عمر عيتاني وجو دفاق يوقعان إتفاقية لإدارة وتشغيل محطة الحاويات برعاية رئيس الحكومة نجيب ميقاتي

رعى رئيس مجلس الوزراء نجيب ميقاتي في مبنى إدارة مرفأ بيروت حفل توقيع إتفاقية لإدارة وتشغيل وصيانة محطة الحاويات في المرفأ. وقّع الإتفاقية رئيس اللجنة المؤقتة لإدارة واستثمار مرفأ بيروت عمر عيتاني وممثل عن شركة CMACGM الفرنسية جو دفاق، بحضور وزير الأشغال العامة والنقل علي حمية والوزير الفرنسي المنتدب لدى وزارة التحول البيئي، المكلف بالنقل JEAN-BAPTISTE DJEBBARI وسفيرة فرنسا في لبنان ANNE GRILLO والمدير العام للنقل البري والبحري د. أحمد تامر.



علي حمية

وزير الأشغال العامة والنقل



JEAN BAPTISTE DJEBBARI

وزير النقل الفرنسي



نجيب ميقاتي

رئيس مجلس الوزراء

كلمة الرئيس ميقاتي

بدايةً، تحدث رئيس الحكومة نجيب ميقاتي مرحباً بالوزير الفرنسي، شاكرًا لفرنسا وقوفها الى جانب لبنان، كما حيًا ميقاتي وزير الأشغال العامة والنقل علي حمية، الذي يقوم بعمل دؤوب في موضوع المرفأ والنقل المشترك.

وأضاف: «لقد وقّع اليوم الوزير حمية مع وزير النقل الفرنسي اتفاق هبة هي عبارة عن أول قافلة من ٥٠ باصاً كتقدمة للنقل المشترك، وسيكون هناك أيضاً خطة متكاملة، وما قمنا به اليوم هو جزء من خطة متكاملة يضعها وزير الأشغال العامة والنقل». وتابع ميقاتي: «اليوم نحن في مرفأ بيروت لتوقيع عقد إدارة وتشغيل وصيانة محطة المستوعبات، ونحن مسرورون جداً للتوقيع مع شركة هي من الشركات الاولى في العالم في هذا المضمار»، موجهًا «تحية الى الشركة السابقة BCTC على ما قامت به في أوقات كانت صعبة جداً على المرفأ، وعلى لبنان، وهي كانت دائماً حاضرة للمساعدة».

كلمة الوزير DJEBBARI

أما وزير النقل الفرنسي JEAN-BAPTISTE DJEBBARI، فأكد ان الهدف من زيارته هو لتأكيد دعم فرنسا للبنان سابقاً ومستقبلاً في قطاعات عدة، كالمرافئ والنقل والمطار، مشدداً على ان تفعيل التعاون بين البلدين سيزداد. كما نوّه بالمباحثات التي أجراها مع الوزير حمية في فرنسا، واصفاً إياها بالجدية والتمتازة، ومشيداً بالمباحثات التي جرت اليوم في السراي الكبير بحضور الرئيس ميقاتي.

كلمة الوزير حمية

وعبر الوزير حمية في كلمته عن تقديره وشكره للجهود التي بذلت في سبيل تحقيق الإتفاقية المشار إليها أعلاه، مشيراً الى أن هذه الخطوة هي حلقة في مسار إصلاحات نقوم به في كافة المرافئ وخصوصاً في مرفأ بيروت، وان قطار تفعيل عمل المرفأ يعبر اليوم محطة الحاويات وهو لن يتوقف عندها، إنما سيتابع نحو البدء بإعادة إعمار المرفأ، من خلال إنجاز خطوتين: الإطار القانوني الجديد للمرافئ اللبنانية كافة، والمخطط التوجيهي لمرفأ بيروت، مشدداً على أن عمليتي التفعيل وإعادة الإعمار ستكونان دائماً لصالح اللبنانيين جميعاً.

وقام الوزيران اللبناني والفرنسي بجولة تفقدية في محطة الحاويات، حيث صودف خلالها تشغيل السفينة NICOLAS DELMAS التابعة لشركة الملاحة CMACGM الفرنسية التي ستباشر بإدارة وتشغيل محطة الحاويات في الاول من شهر نيسان ٢٠٢٢.

حمية من الكاميرون: نعمل لتطوير وتجهيز المرافئ اللبنانية لاستثمار ثرواتها البترولية

من جهة ثانية، لفت الوزير حمية خلال الزيارة التي قام بها للكاميرون، الى أن «تهيئة بعض المرافئ من خلال تجهيزها بما يلزم من الشروط الفنية وتحديداً فيما يتعلق بطول الأرصفة والمساحات اللازمة، لا بد ان تكون من شقين اثنين. أحدهما قانوني يجري عليه العمل الآن على صعيد الوزارة والمؤسسات المعنية في الدولة اللبنانية، والآخر فني وتقني ولوجستي، عقدنا ونعقد لأجله العديد من الاجتماعات المكثفة مع شركات متخصصة في هذا المجال، وذلك أكان في بيروت، او في عدة عواصم أخرى أيضاً». وأوضح حمية انه «من باب حرصنا على الاستفادة القصوى من ثرواتنا النفطية والغازية، وكذلك المائية، كانت زيارة اليوم الى شركة "AMT ADVANCED MARITIME TRANSPORTS" في الكاميرون والمتخصصة بتجهيز المرافئ فنياً ولوجستياً، ولتصبح مرافئاً مجهزة بخدمات تحضيرية، بدءاً من مرحلة الاستكشاف عن النفط، وخلال فترة التطوير، وصولاً الى مرحلة الاستخراج ايضاً، وهذه الخدمات من بينها، تأمين خدمة لوجستية على اليابسة / البحرية، وتأمين كافة الأنابيب والتوصيلات والقاطرات وأدوات الرفع ووجود أرصفة لاستقبال السفن وغيرها من الخدمات الأخرى». وأكد حمية ان «تهيئة الأرضية القانونية والفنية والتقنية واللوجستية لبعض المرافئ الملاصقة لحقولنا النفطية والغازية في كامل مياهانا الاقتصادية الخالصة، هو عمل أساس، لجعلها تواكب مرحلة التنقيب عن هذه الثروات، كون هذه الخطوة، هي خطوة حيوية على مستوى وطن بأكمله، تصب في خانة تحصين لبنان كدولة، وكشعب خلاق».



معلقين فيك



خدمات جديدة لـ HAPAG-LLOYD بين الصين والمانيا



ROLF HABBEN JANSEN

الرئيس التنفيذي لـ HAPAG-LLOYD

أعلنت شركة الملاحة الألمانية HAPAG-LLOYD انها ستبشر تقديم الخدمات البحرية المنتظمة بين جنوب الصين وأوروبا الشمالية، وذلك اعتباراً من شهر نيسان (ابريل) المقبل. واطلقت HAPAG-LLOYD على هذا الخط اسم (CGX) CHINA GERMANY EXPRESS.

الذي سيؤمن خدماته بواسطة ٨ سفن PANAMAX التي تبلغ

سعة الواحدة منها ٥ آلاف حاوية نمطية وبمعدل رحلة اسبوعياً. وتحتل HAPAG-LLOYD المرتبة الخامسة في العالم بأسطول يضم ٢٤٦ باخرة تبلغ سعتها ١,٧٤٢ مليون حاوية نمطية.

ONE توسع اسطولها من الحاويات المبردة



JEREMY NIXON

الرئيس التنفيذي لمجموعة ONE اليابانية

أعلنت مجموعة ONE البحرية اليابانية انها قررت توسيع اسطولها من الحاويات المبردة REFRIGERATED CONTAINERS REEFER، باضافة ٦٥٠٠ حاوية جديدة لتلبية الطلب المتزايد على هذه الحاويات، من ضمنها ٥٠٠ حاوية مبردة مجهزة بتقنية متطورة للتحكم في الجو. وازافت ONE انها تؤكد التزامها القوي لخدمة عملائها والاستمرار في توسيع اسطولها من الحاويات المبردة في العام الحالي، موضحة انها ملتزمة ايضاً بحماية البيئة ومحبة الانسان.

وقال HOROKI TSUJII المدير الإداري للتسويق والتجارة في مجموعة ONE، ان الشركة تواصل التزامها بتفعيل اسطولها من الحاويات المبردة عبر ضخها استثمارات اضافية لشراء حاويات مبردة مجهزة بأحدث التقنيات للحفاظ على البيئة والتقليل من انبعاثات المركبات العضوية المتطايرة "VOC EMISSIONS". ويذكر ان مجموعة ONE تحتل المرتبة السادسة في العالم بأسطول يضم ٢٠٨ باخرة تبلغ سعتها ١,٥٢٨ مليون حاوية نمطية.

شركة P&O FERRIES البريطانية تصرف ٨٠٠ بشاراً لضمان استمراريتها

قررت شركة النقل البحري البريطانية (P&O FERRIES) المملوكة من قبل الشركة المشغلة للموانئ الاماراتية (DP WORLD) ومقرها دبي، صرف ٨٠٠ بشاراً بريطانياً واستبدالهم بنحو ٢٠٠ بشاراً كولومبيا، بهدف ضغط النفقات، معتبرة ان «استمرارية الشركة على المحك». وازافت الشركة «لقد خسرننا ١٠٠ مليون جنيه خلال عام (قراءة ١٢٠ مليون يورو)، وواجهنا صعوبات كبيرة بسبب أزمة وباء «كورونا» وتوقف السياحة والرحلات الدولية، وان استمراريتنا تعتمد على تغييرات سريعة وكبيرة»، وازافت الشركة «ان قرار صرف ٨٠٠ بشاراً من أصل ٣ آلاف موظف صعب جداً، لكنه ضروري». وأوضحت انه «اتخذ بعدما تم تقييم كل الخيارات بجدية».

ويذكر ان P&O FERRIES تُسير رحلات بواسطة العبارات بين فرنسا والمملكة المتحدة وايرلندا وهولندا وتؤمن نقل أكثر من ١٠ ملايين راكب سنوياً.



ميناء طنجة المتوسط يحتل المرتبة ٢٣ عالمياً

ذكرت نشرة ALPHALINER المتخصصة بالنقل البحري، ان ميناء طنجة المتوسط احتل المرتبة ٢٣ عالمياً في التصنيف الجديد لأفضل موانئ العالم، وذات أكبر حركة تجارية، في حين كان يحتل المركز الـ ٢٥ في التصنيف الأخير في العام الماضي، ويأتي هذا الانجاز بعد التخفيف التدريجي لقيود فيروس «كورونا». وأظهر ميناء طنجة المتوسط نمواً كبيراً منذ العام ٢٠٢٠، مما جعله يحتل المرتبة



الاولى بين جميع موانئ البحر الابيض المتوسط بفضل استثمارات بملابيين الدولارات والتي تسببت بإزاحة ميناء الجزيرة الخضراء الإسباني عن هذه المرتبة.

٢٤,٢ مليون حاوية نمطية حركة المرافئ الصينية في كانون الثاني من العام ٢٠٢٢

حققت المرافئ الصينية ارتفاعاً بمجموع الحاويات التي تداولها في شهر كانون الثاني من العام الحالي مقارنة مع الشهر ذاته من العام الماضي، فقد بلغ مجموعها ٢٤,٢ مليون حاوية نمطية بارتفاع بلغت نسبته ٨,٦٪. وأظهرت الإحصاءات الصادرة عن وزارة النقل الصينية ان مرفأ شنغهاي ما يزال يتربع على المرتبة الاولى مسجلاً تداول ٤,٣٥ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٢٢ بزيادة ٧,٧٪ عن الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١.

وسجل مرفأ NINGBO-ZHOUSHAN ثاني أعلى زيادة، إذ ارتفعت حركته الى ٢,٩٧ مليون حاوية نمطية ونسبة ٢,٨٪ في حين سجلت مرافئ SHENZHEN و YINKOU و GURANG ZHOU تراجعاً بحركة الحاويات التي تداولتها في شهر كانون الثاني من العام الحالي عما كانت عليه في الشهر نفسه من العام الماضي. من جهة ثانية بلغ الوزن الاجمالي للبضائع التي تعاملت معها المرافئ الصينية في شهر كانون الثاني من العام الحالي ١,٣٠١ مليار طن بارتفاع ٠,٦٪ عن الشهر نفسه من العام المنصرم.

وتجدر الإشارة أيضاً الى ان مرفأ شنغهاي ما يزال يتربع على المرتبة الاولى في العالم، وذلك للعام الثاني على التوالي. فقد تداول ٤٧ مليون حاوية نمطية في العام الماضي مقابل ٤٣,٥ مليون حاوية نمطية للعام ٢٠٢٠، اي بزيادة قدرها ٣,٥ ملايين حاوية نمطية ونسبتها ٨٪. كما ان ٧ مرافئ صينية احتلت المراتب السبع الاولى في العالم. وهذه المرافئ هي: SHANGHAI المرتبة الاولى، NINGBO-ZHOUSHAN المرتبة الثالثة، SHENZHEN المرتبة الرابعة، GUANGZHOU المرتبة الخامسة، QING DAO المرتبة السابعة، HONG KONG المرتبة الثامنة ومرفأ TIANJIN المرتبة التاسعة. بينما احتلت المرافئ غير الصينية المراتب الثلاث الباقية وهي: SINGAPORE المرتبة الثانية و BUSAN الكوري الجنوبي المرتبة السادسة، ROTTERDAM الهولندي المرتبة العاشرة.



مرفأ شنغهاي الصيني

ارتفاع أجور الشحن من الصين الى الامارات



مرفأ جبل علي الاماراتي

أظهرت بيانات رسمية صينية ان اجمالي تجارة بكين مع الدول العربية مجتمعة بلغ ٣٣٢,٢ مليار دولار في العام ٢٠٢١. وأوضحت ان حجم تجارة الصين مع السعودية بلغ ٨٧,٣ مليار دولار، وجاءت الامارات في المرتبة الثانية بـ ٧٢,٤ مليار دولار، وفي المرتبة الثالثة العراق ٣٧,٣ مليار. وافادت البيانات ايضاً ان الصادرات الصينية إلى الامارات تجاوزت الـ ٤٠ مليار دولار.

ونظراً لهذا النمو الكبير للتبادل التجاري بين البلدين، ارتفعت أجور الشحن من الصين الى الإمارات بنسبة تراوحت بين ١٥٪ و ٥٠٪ بالمقارنة مع أجور الشحن قبل انتشار فيروس «كورونا»، حيث ارتفعت أجور شحن حاوية بحراً من فئة ٢٠ قدماً من ١٥٠٠ دولار إلى ٨٠٠٠ دولار، كما ارتفع أجور الشحن الجوي ليتجاوز ٧ دولارات لكل كيلوغرام، علماً ان هذه الاجور مستمرة بالارتفاع.

ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ العقبة خلال الشهرين الاولين من العام ٢٠٢٢



SOREN KOFOED JENSEN

الرئيس التنفيذي لمحطة الحاويات
في مرفأ العقبة الاردني

حقق مرفأ العقبة الاردني ارتفاعاً ملموساً بحركة الحاويات التي تداولها خلال الشهرين الاولين من العام الحالي مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة ذاتها من العام الماضي مقابل تراجع بالوزن الاجمالي للبضائع التي تعامل معها.

فقد أظهرت الاحصاءات ان مجموع الحاويات التي تداولها استيراداً وتصديراً بلغ ١٣٨٤٩٦ حاوية نمطية مقابل ١١٤٥١٦ حاوية، اي بزيادة كبيرة قدرها ٢٣٩٨٠ حاوية نمطية ونسبتها ٢١٪.

بينما تراجع الوزن الاجمالي للبضائع إلى ١,٦٠٩ مليون طن مقابل

٢,٣٦٥ مليون طن، اي بانخفاض ملموس قدره ٧٥٦ الف طن ونسبته ٣٢٪. وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع على الشكل التالي:

البضائع الواردة: بلغ وزنها ١,٥٢٦ مليون طن مقابل ١,٣٦٣ مليون طن، أي بزيادة قدرها ١٦٣ الف طن ونسبتها ١٢٪.

وارتفع عدد السيارات الواردة والمصدرة إلى ١٩٥٤٢ سيارة مقابل ١٤٣٩٦ سيارة، أي بنمو قدره ٥١٤٦ سيارة ونسبته ٣٦٪.

كما ارتفع عدد الركاب الوافدين والمغادرين بحراً إلى ٣١٢٠١ راكباً مقابل ٩٨١٢ راكباً، اي بزيادة كبيرة قدرها ٢١٣٩٠ راكباً ونسبتها ٢١٨٪.



احواض HYUNDAI-HEAVY INDUSTRIES SHIPYARD لبناء السفن الكورية الجنوبية

٦,٢٢ ملايين حاوية نمطية سعة البواخر المتعاقد على بنائها

ذكرت النشرة المتخصصة بالنقل البحري "SPLASH 249" ان سعة البواخر التي يجري بناؤها في أحواض بناء السفن في العالم تبلغ ٦,٦٢ ملايين حاوية نمطية. وهذا الرقم هو الاكبر الذي حققه أحواض بناء السفن في وقت واحد حتى اليوم. وهذه السعة البالغة ٦,٦٢ مليون حاوية نمطية تشكل ما نسبته حوالي ٢٥٪ من السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي البالغة ٢٥,٥٠٠ مليون حاوية نمطية. ووضحت "SPLASH 249" ان ٣٠٪ من السفن المتعاقد على بنائها ستبحر بواسطة الغاز الطبيعي المسال LIQUEFIED NATURAL GAS.

اسرار بحرية

● إنعكست الحرب بين روسيا وأوكرانيا على نشاط البواخر العاملة بين المرافئ في البحر الأسود والمتوسط. فقد تبين أن مئات البواخر أصبحت عاطلة عن العمل بسبب الحصار الروسي على المرافئ الأوكرانية، والعقوبات الأميركية ودول الإتحاد الأوروبي على روسيا!

● تبين أن الباخرة "FELICITY ACE" التي اشتعلت فيها النار وغرقت في وسط محيط الأطلسي، كانت محملة بـ ٤٠٠٠ سيارة فاخرة مشحونة من ألمانيا إلى الولايات المتحدة الأميركية. وقدّرت قيمة هذه السيارات بأكثر من ٤٠٠ مليون دولار!

● يتهاافت التجار في لبنان على إستيراد كميات كبيرة من السلع والبضائع، إستباقاً لقرار رفع سعر الدولار الجمركي وإعتماد سعر الدولار حسب سعر منصة مصرف لبنان!

● يشهد مرفأ طرابلس حركة نشطة للعبارات المحملة بالشاحنات الواردة من ميناء مرسين التركي. فقد تبين ان أكثر من ١٠٠٠ شاحنة محملة بالبضائع التركية تصل الى مرفأ طرابلس شهرياً بواسطة هذه العبارات.

● عمليات التسليم والتسليم متواصلة بين شركة BCTC المشغلة الحالية لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت، وشركة CMACGM الفرنسية التي تم الاتفاق معها على إدارة وتشغيل وصيانة محطة الحاويات لمدة ١٠ سنوات. ومن المنتظر أن تباشر الشركة الفرنسية رسمياً إدارة وتشغيل المحطة إعتباراً من أول شهر نيسان القادم.

«موانئ أبوظبي» تستعد لتشغيل «شرم الشيخ» البحري



الفريق كامل الوزير



محمد جمعة الشامسي

علمت «المال» أن شركة موانئ أبوظبي، تقدمت بعرض رسمي لهيئة موانئ البحر الأحمر لإدارة تشغيل ميناء شرم الشيخ لسياحة اليخوت، وأضافت أن عرض الشركة الإماراتية يتضمن تحويل المشروع إلى موقع سياحي متميز وفق معايير وتصميمات عالمية. وقد زار وفداً إماراتياً الميناء واطلع على إمكانياته الحالية واحتياجاته المستقبلية بناء على دعوة الفريق كامل الوزير، وزير النقل.

ارتفاع الأرباح الصافية لمجموعة BOLLORE إلى ٦ مليارات يورو



منير سليمان



آلان حرفوش

نشرت مجموعة BOLLORE نتائجها للعام ٢٠٢١ محققة ارتفاعاً كبيراً في أنشطتها مدفوعة بالأداء التشغيلي الجيد لعمليات النقل والخدمات اللوجستية، حيث بلغ صافي أرباحها ٦,٠٦ مليار يورو عام ٢٠٢١ مقابل ٤٢٦ مليون يورو عام ٢٠٢٠، كما بلغ الدخل التشغيلي ١,٣٤ مليار يورو بزيادة قدرها ٧٧٪، وتعزى هذه الزيادة بشكل أساسي إلى شركة "VIVENDI" التي تملك مجموعة "BOLLORE" ٢٧٪ من أسهمها بالإضافة إلى أنشطة النقل والخدمات اللوجستية. ووصل حجم المبيعات إلى ١٩,٧٧ مليار يورو خلال العام الماضي بزيادة نسبتها ١٨٪ عن العام ٢٠٢٠.

إجراءات عراقية جديدة لمضاعفة موارد ميناء أم قصر الشمالي والجنوبي

أعلنت الشركة العامة للموانئ العراقية التابعة لوزارة النقل إجراءات جديدة لمضاعفة موارد ميناء أم قصر الشمالي والجنوبي، وكشفت النقاب عن آلية إلكترونية للحد من الفساد. ونقلت وكالة الأنباء العراقية (واع) عن المتحدث باسم الموانئ أنمار الصافي، قوله أن الموانئ العراقية أرادت أن يكون هناك تطوير كبير لميناء أم قصر الشمالي والجنوبي عبر توقيع عقود تشغيل مشتركة مع شركات تقوم بإنشاء أرصفة جديدة، وإدارتها تكون بشكل مشترك من أجل تشغيلها. وأضاف أن هذه العقود استطاعت خلال فترة التوقيع عليها تطوير الأرصفة، وكذلك تطوير أليات ومعدات الأرصفة وتحديثها حتى تكون جاذبة لكثير من الخطوط الملاحية، وتعظيم مواردها من خلال دخول السفن والبضائع للعراق أو الدول المجاورة. وأشار إلى ساحة الترحيب الكبرى في ميناء أم قصر الشمالي، التي ستوحد جميع الإجراءات الجمركية في الموانئ القريبة، سواء كانت إجراءات جمركية أم مينائية، وستكون مراقبة بالكاميرات، بالإضافة إلى التعامل بالأمثلة التي ستكون حاضرة في هذه الساحة، مؤكداً أن الإجراءات في الموانئ ستكون إلكترونية، لتحجيم الفساد، بالإضافة إلى انسيابية البضاعة بسهولة. وأكد الصافي أن حركة البواخر أصبحت عالية بعد تحسين أعماق الموانئ، إذ وصل البعض في عمقها التصميمي إلى ١٢ متراً ونصف المتر، مشيراً إلى دخول بواخر كبيرة وعلاقة في ميناء خور الزبير أو ميناء أم قصر الشمالي والجنوبي. ولفت الصافي إلى أن ميناء خور الزبير يعد ميناءً نفضياً بإمكانه استقبال المواد النفطية ومشتقاتها الخطرة.

قناة السويس تطبق تعرفه رسوم جديدة وتستثني بعض أنواع السفن



طبقت قناة السويس تعرفه الرسوم الجديدة للسفن العابرة، والتي شهدت زيادة ٦٪ مقارنة بأسعار العام الماضي. وقال أسامة ربيع رئيس هيئة قناة السويس، تم استثناء السفن السياحية وناقلات الغاز الطبيعي المسال من هذه الزيادة.

وشدد ربيع على أن قرارات الرسوم تخضع لدراسات مستفيضة يعدها خبراء الوحدة الاقتصادية التابعة لإدارة التخطيط والبحوث

والدراسات بالهيئة، مبدئياً أرتيحه إلى أن حركة الملاحة بالقناة سجلت أرقاماً قياسية جديدة وغير مسبوق، ما يعطي دلالة واضحة على نجاح السياسات التسويقية والتسعيرية المرنة التي انتهجتها الهيئة. وأثمر عن كسب ثقة العملاء وجذب خطوط ملاحية جديدة لم تكن تعبر القناة من قبل.

«موانئ قطر» تستقبل ٢١٣ سفينة في فبراير

أظهرت بيانات شركة موانئ قطر بلوغ عدد السفن التي استقبلتها الموانئ القطرية في فبراير ٢٠٢٢ مستوى ٢١٣ سفينة، وسجل عدد الحاويات النمطية مستوى ١١٣,٩٦ ألف حاوية، واستقبلت الموانئ ١٢٥,٣٤ ألف طن من البضائع العامة و٤٩٩٢ وحدة من السيارات والمعدات و١٦٩٠٠ رأس ماشية و٤٦,٦٣ ألف طن من مواد البناء والإنشاءات.

وتوفر موانئ قطر خدمات الإرشاد البحري والقطر وإرساء السفن وإدارة المساعدات الملاحية، إلى جانب إدارتها للأرصفة والموانئ الجافة ومحطات الحاويات، بالإضافة إلى عمليات شحن، تفريغ ومناولة وتخزين البضائع، وتتولى موانئ قطر مسؤولية إدارة ميناء حمد وميناء الرويس، وهما ميناءان تجاريان، بالإضافة إلى تطوير ميناء الدوحة الذي سيصبح ميناءاً خاصاً بالسفن السياحية.

HAMBURG SÜD



Regular Containerized Direct Services To Beirut

- Weekly direct sailings From / To: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings From Alexandria
- Weekly direct sailings To Lattakia, Mersin, Port Said, Jeddah

Regular services From / To:

- Scandinavian ports
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')



GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

توقيع ٢ مذكرات لتحويل موانئ المملكة الى موانئ ذكية بتقنيات الـ "G5"



أطلقت الهيئة العامة للموانئ «موانئ»، مبادرة الموانئ الذكية التي تستهدف أتمتة العمليات التشغيلية في الموانئ السعودية، بحضور وزير النقل والخدمات اللوجستية المهندس صالح بن ناصر الجاسر، ووزير الاتصالات وتقنية المعلومات المهندس عبدالله السواحة، ورئيس الهيئة العامة للموانئ عمر بن طلال حريري، وعدد من ممثلي الجهات الشريكة في المبادرة والتي تضم نخبة من الشركات السعودية والعالمية الرائدة في القطاع التقني واللوجستي.

ووقعت «موانئ» خلال حفل إطلاق المبادرة ثلاث مذكرات تفاهم رباعية الأطراف مع كل من "STC" وشركتي أريكسون "ERICSSON" وهواوي "HUAWEI" والشركة السعودية العالمية للموانئ "SGP" وشركة محطة بوابة البحر الأحمر، وشركة موانئ دبي العالمية، وذلك بهدف جعل الموانئ السعودية سباقة في تطبيق التقنيات الحديثة وتعزيز تنافسيتها على المستوى الإقليمي والدولي في مجال تداول البضائع وخدمة المستوردين والمصدرين وتقديم الخدمات اللوجستية ومجال صناعة النقل البحري وتعزيز دور المملكة الريادي لقطاع النقل البحري والخدمات اللوجستية.

وقال رئيس الهيئة العامة للموانئ خلال كلمته في حفل إطلاق المبادرة: «أن الموانئ السعودية تدخل اليوم مرحلة مهمة في التحول إلى موانئ ذكية مؤتمتة من خلال تبني تقنيات الجيل الخامس "G5"، وتلعب دوراً محورياً في تحقيق مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ لزيادة حصة الصادرات غير النفطية لإجمالي الناتج المحلي من ١٦ إلى ٥٠٪ خصوصاً وأن الموانئ تستحوذ على أكثر من ٩٠٪ من حركة الصادرات السعودية، التي تشكل محوراً مؤثراً في تنوع مصادر الاقتصاد الوطني، مشيراً إلى أن التحول إلى الموانئ الذكية سيسهم بشكل غير مسبوق في تحفيز وجذب الاستثمارات في قطاعات الموانئ والنقل البحري والخدمات اللوجستية وتنمية حركة الصادرات والواردات السعودية من وإلى الأسواق المحلية والعالمية.

توقع ارتفاع نقل البضائع برأ في أوروبا ٣٥٪

ستبدأ أسعار نقل البضائع في جميع أنحاء أوروبا في الصعود بأكثر من الثلث مع ارتفاع أسعار النفط وتشديد اللوائح التي تقود إلى تضخم التكلفة، وفقاً لأكبر شركة مستقلة للشحن البري في المنطقة.

رغم زيادة الطلب على النقل الدولي لمسافات طويلة، تواجه شركات النقل البري فواتير باهظة لوقود الديزل، والأجور المرتفعة، ومشترىات المركبات، وقواعد الاتحاد الأوروبي الجديدة التي تحد من تنقل السائق وفق الـ UAB LOGISTICS GIRTEKA الليتوانية.

وقالت الشركة إن هذه العوامل مجتمعة قد تؤدي إلى زيادة التكلفة بنسبة تصل إلى ٣٥٪ عن مستويات منتصف عام ٢٠٢٠.

صُممت حزمة التنقل في الاتحاد الأوروبي لتشجيع المنافسة ولجعل صناعة الخدمات اللوجستية أكثر إنصافاً للعمال إلى جانب تحسين سجلها البيئي.

لكن ذلك سيجبر الشاحنات على العودة إلى مقارها كل ثمانية أسابيع، مما يزيد استهلاك الوقود وعدد الكيلومترات الفارغة المقطوعة، مثلما أفاد بارتكوس.

نتيجة لذلك، قد يطرأ نقص في قدرة بعض البلدان، وبالتالي سيتطلب الأمر أساطيل أكبر وزيادة الطلب على الديزل.

وزير النقل: موانئ السودان غير مطروحة للخصخصة أو الإستثمار الأجنبي



«موانئ السودان البحرية ليست مطروحة للخصخصة أو الإستثمار من قبل جهات أجنبية. لكننا في الوقت عينه ندرس تطوير عدد من الموانئ لتعزيز قدرتها الاستيعابية بحسب هشام أبو زيد، وزير النقل السوداني المكلف.

لدى السودان نحو ٧ موانئ

مطلّة على ساحل البحر الأحمر، بقدرة تشغيلية بلغت العام الماضي ١,٢ مليون حاوية، وتعمل السودان على إنشاء أرصفة جديدة للحاويات في ميناء بورتسودان الجنوبي.

أبو زيد أضاف أن «الساحل السوداني يزخر بالفرص الإستثمارية الكبيرة لإنشاء موانئ متخصصة، وهناك خطط لتطوير ميناء أوسيف في شمال الساحل السوداني، بما يحقق التوازن مع ميناء «بورتسودان».

سكك حديد ألمانيا تدرس بيع وحدتها اللوجستية DB SCHENKER بـ ٢٣ مليار دولار



قالت مصادر مطلّعة، أن شركة DEUTSCHE BAHN الألمانية الوطنية للسكك الحديدية، إتخذت أولى الخطوات الملموسة لبيع أو إدراج محتمل لوحدها اللوجستية DB SCHENKER التي قد تصل قيمتها إلى حوالي ٢٣ مليار دولار. ذكرت المصادر أن الشركة المملوكة للحكومة تعمل مع جهة إستشارية لتجهيز الأعمال لصفقة محتملة في وقت لاحق من هذا العام. وأضافت المصادر أن الخيارات التي يجري النظر فيها تتراوح من بيع الحصة الكاملة أو حصة أغلبية، وصولاً إلى بيع محتمل لحصة أقلية، أو القيام باكتتاب عام أولي.

برغم أن الحكومة الألمانية لم تتخذ قراراً نهائياً بشأن السعي للبيع، فإن شركات الاستحواذ تصطف بالفعل بترقب، فقد قالت المصادر إن مجموعة CARLYLE و CVC CAPITAL تجريان محادثات للتعاون بهدف تقديم عرض، في حين أن BAIN CAPITAL و ADVENT INTERNATIONAL بالإضافة إلى مجموعة بلاكتون قد يسعين إلى التعاون معاً.

بإمكان «دي بي شينكر» أيضاً جذب شركات لوجستية منافسة، فقد قال كبير المسؤولين الماليين ينس لوند، أن شركة النقل الدنماركية العملاقة DSV ستكون مهتمة بالشراء إذا قررت الدولة الألمانية البيع. ومن بين مقدمي العروض المحتملين الآخرين في هذا المجال، شركة خدمة البريد الألمانية DEUTSCHE POST وشركة KUEHNE & NAGEL السويسرية.

تساعد شركة «دي بي شينكر» في نقل البضائع برأ وجواً وبحراً، وتوظف أكثر من ٧٤٥٠٠ موظفاً في حوالي ٢١٠٠ فرع لها على مستوى العالم. وسجلت الوحدة أرباحاً تشغيلية قياسية للنصف الأول بلغت حوالي ٦٣٠ مليون يورو في عام ٢٠٢١ على خلفية ارتفاع الطلب على الخدمات اللوجستية.

*"UMS" part of Baconi Group
handling vessel "Maersk Nairobi"
discharging at Tripoli port.*



**FOLLOW US
ON OUR
PLATFORMS**

@BACONIGROUP



انخفاض حجم البضائع وعدد السيارات وارتفاع مجموع الحاويات

٨٩ باخرة، ٣٧٤ ألف طن، ٤٩٩٧٦ حاوية نمطية و٢٢٣٣ سيارة

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً في كانون الثاني من العام الحالي والبالغة ٢٠٨٦٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة مائى ببضائع لبنانية: بلغت ٦٤١٦ حاوية نمطية مقابل ٦٩٨٥ حاوية في كانون الاول من العام ٢٠٢١ أي بتراجع نسبته ٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٩٥٧٨ حاوية نمطية مقابل ٩١٩١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٤٨٧٥ حاوية نمطية مقابل ٣٤٠٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٤٦٨ حاوية نمطية ونسبته ٤٣٪.

ارتفاع مجموع الحاويات برسم المسافنة في كانون الثاني ٢٠٢٢

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة في كانون الثاني الماضي ١٠١١١ حاوية نمطية مقابل ٧٣٦٦ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣٧٪.

تراجع مجموع السيارات في كانون الثاني ٢٠٢٢

بينما تراجع مجموع السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في ك ٢ الى ٢٢٣٣ سيارة مقابل ٢٧٢١ حاوية في ك ١، أي بتراجع نسبته ١٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٣٣ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغت ١٩١٩ سيارة مقابل ٢٢٦٦ سيارة، أي بتراجع ٣٤٧ سيارة ونسبته ١٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٣١٤ سيارة مقابل ٤٥٥ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٤١ سيارة ونسبته ٣١٪.

وتجدر الإشارة مجدداً الى ان إدارة واستثمار مرفأ بيروت لم تنشر قيمة الواردات المرفئية المستوفاة في ك ٢، وذلك للشهر الثالث على التوالي. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في كانون الأول ٢٠٢١ وكانون الثاني ٢٠٢٢

الأنواع	كانون الثاني ٢٠٢٢	كانون الأول ٢٠٢١	+/-
عدد البواخر	٨٩ باخرة	٩٢ باخرة	٣- باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٣٧٤ ألف طن	٤٢٦ ألف طن	٥٢- ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٣٢٠ ألف طن	٣٤٨ ألف طن	٢٨- ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٥٤ ألف طن	٧٨ ألف طن	٢٤- ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٤٩,٩٧٦ حاوية نمطية	٤٤,٣٣٣ حاوية نمطية	٥,٦٤٣+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٦,١٧١ حاوية نمطية	٢٣,٠٠٢ حاوية نمطية	٣,١٦٩+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٢٠,٨٦٩ حاوية نمطية	١٩,٥٨٣ حاوية نمطية	١,٢٨٦+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها على متن السفن	٢,٩٣٦ حاوية نمطية	١,٧٤٨ حاوية نمطية	١,١٨٨+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٩,٧٠٣ حاوية نمطية	١٨,١٠٢ حاوية نمطية	١,٦٠١+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١,٢٣٢ حاوية نمطية	٩٤١ حاوية نمطية	٢٩١+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٥,٢٣٦ حاوية نمطية	٣,٩٥٩ حاوية نمطية	١,٢٧٧+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مائى ببضائع لبنانية	٦,٤١٦ حاوية نمطية	٦,٩٨٥ حاوية نمطية	٥٦٩- حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٩,٥٧٨ حاوية نمطية	٩,١٩١ حاوية نمطية	٣٨٧+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٤,٨٧٥ حاوية نمطية	٣,٤٠٧ حاوية نمطية	١,٤٦٨+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٠,١١١ حاوية نمطية	٧,٣٦٦ حاوية نمطية	٢,٧٤٥+ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٢,٢٣٣ سيارة	٢,٧٢١ سيارة	٤٨٨- سيارة
سيارات مستوردة	١,٩١٩ سيارة	٢,٢٦٦ سيارة	٣٤٧- سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٣١٤ سيارة	٤٥٥ سيارة	١٤١- سيارة

أظهرت الإحصاءات ان مرفأ بيروت سجل في شهر كانون الثاني (يناير) من العام الحالي، تراجعاً بالوزن الإجمالي للبضائع وعدد السيارات مقابل ارتفاع مجموع الحاويات. كما بينت الإحصاءات ارتفاع عدد الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ومجموع الحاويات برسم المسافنة وانخفاض الحاويات المصدرة مائى ببضائع لبنانية.

ويذكر ان إدارة واستثمار مرفأ بيروت لم تنشر قيمة الإيرادات المرفئية المستوفاة في كانون الثاني من العام الحالي وذلك للشهر الثالث على التوالي.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال كانون الأول ٢٠٢١ وكانون الثاني ٢٠٢٢

وافادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في شهري كانون الاول من العام الحالي وكانون الثاني من العام الحالي على الشكل التالي:

عدد البواخر: بلغ ٨٩ باخرة مقابل ٩٢ باخرة، أي بتراجع نسبته ٣٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٣٧٤ ألف طن مقابل ٤٢٦ ألف طن، أي بانخفاض قدره ٥٢ ألف طن ونسبته ١٢٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٣٧٤ ألف طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٣٢٠ ألف طن مقابل ٣٤٨ ألف طن أي بتراجع قدره ٢٨ ألف طن ونسبته ٨٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٥٤ ألف طن مقابل ٧٨ ألف طن، أي بانخفاض قدره ٢٤ ألف طن ونسبته ٣١٪.

ارتفاع مجموع الحاويات في كانون الثاني ٢٠٢٢

وأظهرت الإحصاءات ان حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في ك ٢، ٢٠٢٢ جاءت اكبر مما كانت عليه في شهر ك ١، ٢٠٢١. فقد بلغ مجموعها ٤٩٩٧٦ حاوية نمطية مقابل ٤٤٣٣٣ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٩٩٧٦ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٢٦١٧١ حاوية نمطية مقابل ٢٣٠٠٢ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣١٦٩ حاوية نمطية ونسبته ١٤٪.

الحاويات المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٢٠٨٦٩ حاوية نمطية مقابل ١٩٥٨٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها على متن البواخر: بلغت ٢٩٣٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٤٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٦٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠٢٢؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٢٦١٧١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٩٧٠٣ حاوية نمطية مقابل ١٨١٠٢ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٦٠١ حاوية نمطية ونسبته ٩٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٢٣٢ حاوية نمطية مقابل ٩٤١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٩١ حاوية نمطية ونسبته ٣١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٥٢٣٦ حاوية نمطية مقابل ٣٩٥٩ حاوية، أي بنمو قدره ١٢٧٧ حاوية نمطية ونسبته ٣٢٪.

ارتفاع حركة مرفأ طرابلس ينعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية

٦٩ باخرة، ٢٦٦ ألف طن، ٣٣٢ سيارة، ٦٤٥١ حاوية نمطية، ١٧٤٦ شاحنة و١٤,٦٠ مليار ليرة لبنانية

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٢٦٥٣٦٦ طناً كالآتي:
البضائع المستوردة: بلغت ٢٠٦٦٣ طناً مقابل ١٠٨٥٣٩ طناً، أي بتحسّن قدره ٩٧٦٢٤ طناً ونسبته ٩٠٪.
البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٩٢٠٣ طناً مقابل ٥٩١٧٠ طناً، أي بارتفاع قدره ٣٣ طناً ونسبته ١٪.
عدد السيارات: بلغ ٣٣٢ سيارة مقابل ٣٩٧، أي بانخفاض نسبته ١٦٪.

مجموع الحاويات: بلغ ٦٤٥١ حاوية نمطية مقابل ٦٣٧٩، أي بزيادة نسبتها ١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٤٥١ حاوية نمطية كالآتي:
الحاويات المستوردة: بلغت ٣٦٣١ حاوية نمطية مقابل ٣٦٠٤ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٧ حاوية نمطية ونسبته ١٪.
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٨٢٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧٧٥ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤٥ حاوية نمطية ونسبتها ٢٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ١٧٤٦ شاحنة مقابل ٩٦٥ شاحنة، أي بارتفاع نسبته ٨١٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧٤٦ شاحنة كالآتي:
الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ٨٧٣ شاحنة مقابل ٤٨٢ شاحنة، أي بتحسّن قدره ٣٩١ شاحنة ونسبته ٨١٪.
الشاحنات الصادرة بحراً: بلغت ٨٧٣ شاحنة مقابل ٤٨٣ شاحنة، أي بزيادة قدرها ٣٩٠ شاحنة ونسبتها ٨١٪.

ارتفاع مجموع الواردات المرفئية في كانون الثاني ٢٠٢٢

وسجل مجموع الواردات المرفئية في مرفأ طرابلس زيادة في ك ٢، فقد بلغ ١٤,٦٦٨ مليار ليرة لبنانية مقابل ٢,٤٧٦ مليار ليرة للشهر ذاته (كانون الثاني) من العام المنصرم، أي بارتفاع قياسي نسبته ٤٩٢٪. ■

حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية في كانون الأول ٢٠٢١ وكانون الثاني ٢٠٢٢

الأبواب	كانون الثاني ٢٠٢٢	كانون الأول ٢٠٢١	+/-
عدد البواخر	٦٩ باخرة	٥٦ باخرة	١٣+ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٢٦٥,٣٦٦ طناً	١٤٠,٥٨٧ طناً	١٢٤,٧٧٩+ طناً
بضائع مستوردة (طن)	٢٠٦,١٦٣ طناً	٩٩,٧٥٤ طناً	١٠٦,٤٠٩+ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٥٩,٢٠٣ طناً	٤٠,٨٣٣ طناً	١٨,٣٧٠+ طناً
مجموع السيارات	٣٣٢ سيارة	٧٩١ سيارة	-٥٩ سيارة
مجموع الحاويات	٦,٤٥١ حاوية نمطية	٣,٥٧٠ حاوية نمطية	٢,٨٨١+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣,٦٣١ حاوية نمطية	١,٧٩٣ حاوية نمطية	١,٨٣٨+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٢,٨٢٠ حاوية نمطية	١,٧٧٧ حاوية نمطية	١,٠٤٣+ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١,٧٤٦ شاحنة	٢,٣٦٩ شاحنة	-٦٢٣ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	٨٧٣ شاحنة	١,٢٠٧ شاحنة	-٣٣٤ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	٨٧٣ شاحنة	١,١٦٢ شاحنة	-٢٨٩ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١٤,٦٦٨ مليار ل.ل.	١٠,٧٤٤ مليار ل.ل.	٣,٩٢٤+ مليار ل.ل.

حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية في ك من العامين ٢٠٢١ و٢٠٢٢

الأبواب	كانون الثاني ٢٠٢٢	كانون الثاني ٢٠٢١	+/-
عدد البواخر	٦٩ باخرة	٥٠ باخرة	١٩+ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٢٦٥,٣٦٦ طناً	١٦٧,٧٠٩ طناً	٩٧,٦٥٧+ طناً
بضائع مستوردة (طن)	٢٠٦,١٦٣ طناً	١٠٨,٥٣٩ طناً	٩٧,٦٢٤+ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٥٩,٢٠٣ طناً	٥٩,١٧٠ طناً	٣٣+ طناً
مجموع السيارات	٣٣٢ سيارة	٣٩٧ سيارة	-٦٥ سيارة
مجموع الحاويات	٦,٤٥١ حاوية نمطية	٦,٣٧٩ حاوية نمطية	٧٢+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣,٦٣١ حاوية نمطية	٣,٦٠٤ حاوية نمطية	٢٧+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٢,٨٢٠ حاوية نمطية	٢,٧٧٥ حاوية نمطية	٤٥+ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١,٧٤٦ شاحنة	١,٧٤٦ شاحنة	٠ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	٨٧٣ شاحنة	٨٧٣ شاحنة	٠ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	٨٧٣ شاحنة	٨٧٣ شاحنة	٠ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١٤,٦٦٨ مليار ل.ل.	٢,٤٧٦ مليار ل.ل.	١٢,١٩٢+ مليار ل.ل.



د. احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

أظهرت الاحصاءات ان مرفأ طرابلس ما يزال يحقق النتائج الإيجابية على الصعيدين التشغيلي والمالي. فقد بينت هذه الاحصاءات ان مرفأ عاصمة الشمال طرابلس، سجل حركة إجمالية في شهر كانون الثاني (يناير) الماضي، أكبر مما كانت عليه في شهر كانون الاول (ديسمبر) من العام المنصرم، وقد انعكست هذه الزيادة إيجاباً على مجموع وارداته المرفئية. كما افادت ان حركة مرفأ طرابلس ووارداته المرفئية في كانون الثاني من العام الحالي جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام الماضي.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في شهري كانون الأول ٢٠٢١ وكانون الثاني ٢٠٢٢

وافادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية في شهري كانون الأول ٢٠٢١ وكانون الثاني ٢٠٢٢ بالوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٩ باخرة مقابل ٥٦ باخرة في كانون الأول من العام المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٣ باخرة ونسبته ٢٣٪.
الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ٢٦٥٣٦٦ طناً مقابل ١٤٠٥٨٧ طناً، أي بزيادة قدرها ١٢٤٧٧٩ طناً ونسبتها ٨٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٦٥٣٦٦ طناً في كانون الثاني الماضي كالآتي:
البضائع المستوردة: بلغت ٢٠٦٦٣ طناً مقابل ٩٩٧٥٤ طناً، أي بارتفاع قدره ١٠٦٤٠٩ طناً ونسبته ١٠٧٪.

البضائع المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٩٢٠٣ طناً مقابل ٤٠٨٣٣ طناً، أي بزيادة قدرها ١٨٣٧٠ طناً ونسبتها ٤٥٪.

ارتفاع مجموع الحاويات في كانون الثاني ٢٠٢٢

وبلغ مجموع الحاويات ٦٤٥١ حاوية نمطية مقابل ٣٥٧٠ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٨٨١ حاوية نمطية ونسبته ٨١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٤٥١ حاوية نمطية كالآتي:
الحاويات المستوردة: بلغت ٣٦٣١ حاوية نمطية مقابل ١٧٩٣ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٨٣٨ حاوية نمطية ونسبتها ١٠٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٨٢٠ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٧ حاوية، أي بتحسّن قدره ١٠٤٣ حاوية نمطية ونسبته ٥٩٪.

عدد السيارات: بلغ ٣٣٢ سيارة مقابل ٧٩١ سيارة، أي بتراجع قدره ٤٥٩ سيارة ونسبته ٥٨٪.

عدد الشاحنات: بلغ ١٧٤٦ شاحنة مقابل ٢,٣٦٩ شاحنة، أي بتراجع نسبته ٢٧٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧٤٦ شاحنة في كانون الثاني كالآتي:
الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ٨٧٣ شاحنة مقابل ١,٢٠٧ شاحنات، أي بانخفاض قدره ٣٣٤ شاحنة ونسبته ٢٨٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغت ٨٧٣ شاحنة مقابل ١,١٦٢ شاحنة، أي بتراجع قدره ٢٨٩ شاحنة ونسبته ٢٥٪.

ارتفاع الحركة ينسحب على مجموع الواردات المرفئية في كانون الثاني ٢٠٢٢

وقد انعكس ارتفاع الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس في كانون الثاني الماضي إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ١٤,٦٦٨ مليار ليرة مقابل ١٠,٧٤٤ مليار ليرة في كانون الأول، أي بارتفاع نسبته ٣٧٪.

وحركة كانون الثاني ٢٠٢٢ أكبر منها في كانون الثاني ٢٠٢١

وأظهرت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس الإجمالية في ك ٢٠٢٢، جاءت أكبر مما كانت عليه في كانون الثاني ٢٠٢١. فقد اظهرت المقارنة الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٩ باخرة، مقابل ٥٠ باخرة، أي بزيادة نسبتها ٣٨٪.
الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ٢٦٥٣٦٦ طناً مقابل ١٦٧٧٠٩ طناً، أي بارتفاع قدره ٩٧٦٥٧ طناً ونسبته ٥٨٪.

ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتراجع تلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

تبديلات عدة في المراتب الأمامية وCMACGM الفرنسية تحتفظ بالأولى استيراداً وتصديراً



ANCHOR CHANG
EVERGREEN



ALBERTO MUSSO
TARROS



JEREMY NIXON
ONE



LUCIEN ARKAS
ARKAS



DIEGO APONTE
MSC



رودولف سعاد
CMA CGM

— في حين انتقلت ARKAS من المرتبة الرابعة الى الخامسة بـ ٢٢٨ حاوية نمطية مقابل ٤٠٣ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٤١٪.

— بينما بقيت شركة الملاحة التايوانية EVERGREEN محتلة المرتبة السادسة بـ ٢١٤ حاوية نمطية مقابل ٢٩١ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٦٪.

٨٨٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى استيراداً في كانون الثاني ٢٠٢٢

وبلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الأمامية الأولى استيراداً في ك ٢، ١٧٢٨٩ حاوية نمطية، اي ما نسبته ٨٨٪ في مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ١٩٧٠٣ حاوية نمطية، بينما بلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى ذاتها في ك ١، ١٢٨١٥ حاوية نمطية أي ما نسبته ٧٦٪ في مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ١٨١٠٢ حاوية نمطية، اي بزيادة نسبتها ٢٦٪.

٩٥٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى تصديراً في كانون الثاني ٢٠٢٢

بينما بلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى تصديراً في ك ٢، ٦٠٩٥ حاوية نمطية، اي ما نسبته ٩٥٪ من مجموع الحاويات المصدرة، ملأى ببضائع لبنانية، والبالغ ٦٤١٦ حاوية نمطية، في حين بلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى نفسها في ك ١، ٦٣٩٧ حاوية نمطية، اي ما نسبته ٩٢٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ ٦٩٨٥ حاوية نمطية، اي بتراجع نسبته ٥٪.

RANKS OF SHIPPING LINES BY IMPORTING CONTAINERS IN DEC 2021 & JAN 2022

NAME OF SHIPPING LINES	JAN 2022	DEC 2021	+/- (TEU)
01- CMA CGM-FRENCH	6,567	3,574	+2,993
02- MSC- SWITZERLAND	6,002	3,696	+2,306
03- MAERSK-DANISH	2,406	3,125	-719
04- ARKAS - TURKISH	1,291	1,148	+143
05- COSCO - CHINESE	596	1,157	-561
06- ONE GROUP- JAPANESE	527	139	+388
07- MEDKON - TURKISH	429	828	-399
08- TARROS-ITALY	393	375	+18
09- EVERGREEN-TAIWANESE	319	849	-530
10- HAPAG LLOYD-GERMANY	315	1,115	-800
11- TURKON- TURKISH	279	1,082	-803
12- HAMBURG SUD-GERMANY	260	737	-477
13- MESSINA-ITALY	150	39	+111
14- MLH - EGYPT	137	74	+63
15- DIVERSE SHIPPING LINES	32	14	+18
16- YANG MING- TAIWANESE	-	150	-150
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	19,703	18,102	+1,601

RANKS OF SHIPPING LINES BY EXPORTING CONTAINERS IN DEC 2021 & JAN 2022

NAME OF SHIPPING LINES	JAN 2022	DEC 2021	+/- (TEU)
01- CMA CGM- FRENCH	4,453	3,241	+1,212
02- MAERSK- DANISH	479	1,413	-934
03- MSC-SWITZERLAND	364	665	-301
04- COSCO - CHINESE	347	384	-37
05- ARKAS- TURKISH	238	403	-165
06- EVERGREEN- TAIWANESE	214	291	-77
07- TARROS-ITALY	132	160	-28
08- ONE GROUP- JAPANESE	78	58	+20
09- HAPAG LLOYD-GERMANY	55	149	-94
10- HAMBURG SUD-GERMANY	30	155	-125
11- GULF SHIPPING INT.	12	-	+12
12- MESSINA-ITALY	7	18	-11
13- DIVERSE SHIPPING LINES	7	14	-7
14-TURKON- TURKISH	-	34	-34
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	6,416	6,985	-569

أظهرت الإحصاءات ان مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في مرفأ بيروت، حقق زيادة في شهر كانون الثاني من العام الحالي عما كان عليه في شهر كانون اول (ديسمبر) من العام الماضي. كما أفادت ان تبديلات عدة شهدتها المراتب الامامية بأسماء شركات الملاحة العالمية التي احتلتها استيراداً وتصديراً.

ارتفاع مجموع الحاويات استيراداً وتصديراً في كانون الثاني ٢٠٢٢

فقد بلغ مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ٢٦١١٩ حاوية نمطية مقابل ٢٥٠٨٧ حاوية في كانون الاول من العام الماضي، اي بارتفاع قدره ١٠٣٢ حاوية نمطية ونسبته ٤٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٦١١٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٩٧٠٣ حاوية نمطية مقابل ١٨١٠٢ حاوية في كانون الاول، اي بزيادة نسبتها ٩٪.

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٦٤١٦ حاوية نمطية مقابل ٦٩٨٥ حاوية، اي بانخفاض قدره ٥٦٩ حاوية نمطية ونسبته ٨٪.

تبديلات في بعض المراتب الامامية وCMACGM تحتفظ بالأولى استيراداً

وأظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ك ٢ والبالغة ١٩٧٠٣ حاوية نمطية ان تبديلات عدة حصلت في المراتب الامامية:

— احتفظت CMACGM الفرنسية بالمرتبة الأولى باستيرادها ٦٥٦٧ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري واحد (ALLIANCE)، مقابل ٣٥٧٤ حاوية في ك ١، اي بزيادة نسبتها ٨٤٪.

— وظلت شركة الملاحة السويسرية MSC محتلة المرتبة الثانية باستيرادها ٦٠٠٢ حاوية نمطية مقابل ٣٦٩٦ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٦٣٪.

— كما راوحت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٢٤٠٦ حاوية نمطية مقابل ٣١٢٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٣٪.

— وبقيت شركة الملاحة التركية ARKAS في المرتبة الرابعة بـ ١٢٩١ حاوية نمطية مقابل ١١٤٨ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٢٪.

— بينما تقدمت شركة الملاحة الصينية COSCO من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ٥٩٦ حاوية نمطية مقابل ١١٥٧ حاوية، اي بتراجع نسبته ٤٨٪.

— وجاءت المرتبة السادسة لصالح مجموعة ONE اليابانية بـ ٥٢٧ حاوية نمطية مقابل ١٣٩ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٢٧٩٪.

تغييرات في بعض المراتب الامامية وCMACGM تحافظ على الأولى تصديراً

من ناحية أخرى، أفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٦٤١٦ حاوية نمطية، ان تغييرات عدة طرأت على المراتب الامامية:

— فشركة CMACGM احتفظت كعادتها بالمرتبة الأولى بتصديرها ٤٤٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٢٤١ حاوية في ك ١، أي بزيادة نسبتها ٢٧٪.

— كما ظلت شركة MAERSK في المرتبة الثانية بشحنها ٤٧٩ حاوية نمطية مقابل ١٤١٣ حاوية اي بتراجع نسبته ٦٦٪.

— وراوحت MSC مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٣٦٤ حاوية نمطية مقابل ٦٦٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٤٥٪.

— بينما تقدمت COSCO من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ٣٤٧ حاوية نمطية مقابل ٣٨٤ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٠٪.



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 Building
Tel: +961 1 577 570/1/2 | Fax: +961 1 442 858 | Email: tarros@tarros-lb.com

ارتفاع مجموع الحاويات ومرفأ بيروت تداول ٤٩٩٧٦ حاوية نمطية

التغييرات مستمرة بالمراتب الامامية: MERIT تحتل الأولى استيراداً وتصديراً

– كما ظلت وكالة MAERSK (لبنان) في المرتبة الثانية بشحنها ٥٢٢ حاوية نمطية مقابل ١٧٣٠ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٧٠٪.

– بينما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٣٦٤ حاوية نمطية مقابل ٦٦٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٤٥٪.

– في حين تقدمت وكالة نقلات الجزائري من المرتبة السادسة الى المرتبة الرابعة بـ ٢٨٤ حاوية نمطية مقابل ٢٥٢ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١٣٪.

– واحتلت مجموعة SEALINE المرتبة الخامسة بـ ١٥٧ حاوية نمطية مقابل ٨٩٤ حاوية، اي بتراجع نسبته ٨٢٪.

ارتفاع حركة الحاويات برسم المسافنة في كانون الثاني ٢٠٢٢

من ناحية أخرى، حققت حركة الحاويات برسم المسافنة ارتفاعاً في ك ٢. فقد بلغ مجموعها ١٠١١١ حاوية نمطية مقابل ٧٣٦٦ حاوية في ك ١، اي بزيادة نسبته ٣٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠١١١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

– ظلت وكالة MERIT SHIPPING محتلة المرتبة الاولى بتعاملها ٦٨٥٥ حاوية نمطية مقابل ٦٤١٣ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٧٪.

– وظلت وكالة MSC (لبنان) في المرتبة الثانية بـ ١٩٧٧ حاوية نمطية مقابل ٥١٨ حاوية، اي بزيادة نسبته ٢٨٢٪.

– وبلغت حصة الوكالات البحرية الأخرى ١٢٧٩ حاوية نمطية مقابل ٤٣٥ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١٩٤٪. ■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	JAN 2022	DEC 2021	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	6,983	3,531	+3,452
02- MSC (LEBANON)	6,096	3,786	+2,310
03- MAERSK (LEBANON)	2,423	3,515	-1,092
04- GEZAI RI TRANSPORT	1,732	2,048	-316
05- EL-FIL SHIPPING	812	680	+132
06- LOTUS SHIPPING	602	1,670	-1,068
07- GHARIB SHIPPING & TRADING	512	1,021	-509
08- SEALINE GROUP	311	728	-417
09- MLH (LEBANON)	143	75	+68
10- EDOUARD CORDAHI	71	-	+71
11- GULF AGENCY	18	-	+18
12- TOURISM & SHIPPING SERVICES	-	556	-556
13- SEANAUTICS SHIPPING	-	492	-492
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	19,703	18,102	+1,601
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	1,232	941	+291
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	3,818	2,469	+1,349
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIPMENT (TEU)	1,418	1,490	-72
TOTAL GENERAL IMPORT (TEU)	26,171	23,002	+3,169

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	JAN 2022	DEC 2021	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	5,067	2,875	+2,192
02- MAERSK (LEBANON)	522	1,730	-1,208
03- MSC (LEBANON)	364	665	-301
04- GEZAI RI TRANSPORT	284	252	+32
05- SEALINE GROUP	157	894	-737
06- GULF AGENCY	12	-	+12
07- EL-FIL SHIPPING	8	28	-20
08- LOTUS SHIPPING	1	13	-12
09- GHARIB SHIPPING & TRADING	1	3	-2
10- SEANAUTICS SHIPPING	-	451	-451
10- TOURISM&SHIPPING SERVICES	-	71	-71
10- ABOURJEILI SHIPPING	-	2	-2
10- MLH (LEBANON)	-	1	-1
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	6,416	6,985	-569
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	9,578	9,191	+387
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	3,811	2,338	+1,473
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIPMENT (TEU)	1,064	1,069	-5
TOTAL GENERAL EXPORT (TEU)	20,869	19,583	+1,286

سجل مرفأ بيروت في ك ٢ (يناير) حركة حاويات أكبر مما كانت عليه في ك ١ (ديسمبر) ٢٠٢١، وأظهرت هذه الحركة ان التغييرات متواصلة بالمراتب الامامية استيراداً وتصديراً.

ارتفاع مجموع الحاويات في كانون الثاني ٢٠٢٢

فقد بلغ مجموع الحاويات في مرفأ بيروت في كانون الثاني ٤٩٩٧٦ حاوية نمطية مقابل ٤٤٣٣٢ حاوية في كانون الاول اي بارتفاع نسبته ١٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٩٩٧٦ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٦١٧١ حاوية نمطية مقابل ٢٣٠٠٢ حاوية، اي بزيادة قدرها ٣١٦٩ حاوية نمطية ونسبتها ١٤٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٠٨٦٩ حاوية نمطية مقابل ١٩٥٨٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٢٨٦ حاوية نمطية ونسبتها ٧٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٩٣٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٤٨ حاوية، اي بارتفاع قدره ١١٨٨ حاوية نمطية ونسبتها ٦٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠٢٢؟

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٩٧٠٣ حاوية نمطية مقابل ١٨١٠٢ حاوية في ك ١، اي بارتفاع نسبته ٩٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٢٣٢ حاوية نمطية مقابل ٩٤١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٩١ حاوية نمطية ونسبتها ٣١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٥٢٣٦ حاوية نمطية مقابل ٣٩٥٩ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٢٧٧ حاوية نمطية ونسبتها ٣٢٪.

تبديلات عدة في المراتب الامامية وMERIT تحتل الأولى استيراداً

وأفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، وبالغلة ١٩٧٠٣ حاوية نمطية، ان تبديلات عدة حصلت في المراتب الامامية:

– فقد استعادت وكالة MERIT SHIPPING المرتبة الأولى باستيرادها ٦٩٨٣ حاوية نمطية مقابل ٣٥٣١ حاوية في ك ١، اي بارتفاع نسبته ٩٨٪.

– بينما تراجع وكالة MSC (لبنان) الى المرتبة الثانية بتفريغها ٦٠٩٦ حاوية نمطية مقابل ٣٧٨٦ حاوية، اي بزيادة نسبته ٦١٪.

– واحتفظت وكالة MAERSK (لبنان) بالمرتبة الثالثة بـ ٢٤٢٣ حاوية نمطية مقابل ٣٥١٥ حاوية، أي بنمو قدره ١٠٩٢ حاوية نمطية ونسبتها ٣١٪.

– كما حافظت وكالة GEZAI RI TRANSPORT على المرتبة الرابعة بـ ١٧٣٢ حاوية نمطية مقابل ٢٠٤٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٥٪.

– بينما تقدمت وكالة EL-FIL SHIPPING من المرتبة الثامنة الى المرتبة الخامسة بـ ٨١٢ حاوية نمطية مقابل ٦٨٠ حاوية أي بزيادة نسبته ١٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٦٤١٦ حاوية نمطية مقابل ٦٩٨٥ حاوية في ك ١، اي بانخفاض نسبته ٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٩٥٧٨ حاوية نمطية مقابل ٩١٩١ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣٨٧ حاوية نمطية ونسبتها ٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٤٨٧٥ حاوية نمطية مقابل ٣٤٠٧ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٤٦٨ حاوية نمطية ونسبتها ٤٣٪.

وتعديلات في بعض المراتب الامامية وMERIT تحتل الأولى تصديراً

– بقيت وكالة MERIT SHIPPING محتلة المرتبة الاولى بتصديرها ٥٠٦٧ حاوية نمطية مقابل ٢٨٧٥ حاوية في ك ١، أي بزيادة نسبته ٧٧٪.



ARKAS Line PROVIDES WEEKLY CONTAINER SERVICES CONNECTING BEIRUT WITH:

Egypt	Alexandria, Damietta, Port Said (East & West),
Turkey	Yarimca, Gemlik, Marport, Izmir, Mersin, Samsun and Iskenderun
Spain	Barcelona, Castellon, Valencia, Algeciras, Marine, Bilbao
Greece	Piraeus, Thessaloniki
France	Fos Sur Mer
Portugal	Setubal, Leixeos
Tunisia	Souse, Bizerte, Rades
Algeria	Alger, Oran, Annaba
Morocco	Casablanca , Tanger
Libyan ports	Misurata , Khoms, Tripoli
Black Sea	Odessa, Constanta, Varna, Burgas, Novorossiysk, Poti
Ghana	Tema
Ivory Coast	Abidjan
Nigeria	Tincan Island / Apapa
Senegal	Dakar
Mauritania	Nouakchott, Nouadhibou
Benin & Niger	Cotonou
Mali	Burkina Faso



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

لقاء توعوي وغداء تكريمي مع جمعية جاد - شبيبة ضد المخدرات



رئيس جمعية جاد جوزف حواط (مرتدياً الجاكيت البيضاء) والحضور

لمناسبة اليوم العالمي للمرأة وضمن الأنشطة المنظمة لعيد الأمهات، دعت جمعية "JEUNESSE ANTI DROGUE JAD - شبيبة ضد المخدرات" برئاسة الفاضل جوزف حواط، إلى المشاركة في يوم تكريمي توعوي وذلك بالتعاون مع قرية بدر حسون البيئية.

بدأ النهار بجولة في المركز الثقافي الخاص بجمعية جاد في جبيل بحضور رئيس رابطة مختار قضاء جبيل ميشال جبران حيث أطلقت أعمال جمعية جاد الخاصة بعيد الأم وألقيت كلمات عن دور المرأة في المجتمع والتربية الصالحة. تخلل هذا اللقاء تكريم أمهات ناشطة في الجمعية ثم توجه الجميع إلى قرية بدر حسون البيئية بمشاركة رئيس بلدية الصرفند علي خليفة وبدعم من جمعية القديسة رفقا للرجاء بشخص رئيسها خالد بو يونس.

شملت الجولة جلسات علاج للبشرة وتوزيع هدايا وغداء على شرف الأمهات المشاركات. وفي الختام، شرح الدكتور بدر حسون عن أهمية المرأة العاملة في هذه الظروف العصيبة التي يمر بها لبنان.



ميراي فارس بويز

تقدم
المجتمع

مالك ومانيا عطاالله يولمان



سادت أجواء فرحة وعائلية مأدبة غداء أقامها رجل الأعمال مالك عطاالله وعقيلته الحلوة مانيا في مطعم «لا كريبوري» بجونييه - محط التكريم في هذه المناسبة كان شقيق صاحب الدعوة الدكتور مروان عطاالله المقيم في نيويورك بالولايات المتحدة والذي كان يزور لبنان بعد سنوات طويلة من الغياب.

سلوى حجيلي تدعو على الطريقة الإيطالية في BAVAGLINO



سلوى حجيلي ورجينا فنيانوس خلال المأدبة

بينما كانت العاصفة «غريتا» تهب في بيروت مع برق ورعد وأمطار غزيرة بسبب منخفض جوي آت من أوكرانيا، كانت الأجواء دافئة داخل المطعم الإيطالي «بافالينو» BAVAGLINO الكائن على درج شارع سرسق الراقي في الأشرافية حيث أحبت اللطيفة سلوى حجيلي دعوة باقة من صديقاتها إلى مأدبة غداء ظهر الخميس ١٠ آذار الفائت.

تصدرت المائدة المأكولات الإيطالية الشهية ودارت الأحاديث حول احتفالات اليوم العالمي لحقوق المرأة والإجراءات التي يجب أن تتخذ على الصعيد الوطني لتكثيف مشاركة السيدة اللبنانية في الحياة السياسية إذ يحتل لبنان للأسف المرتبة ١٨٠ في هذا المجال بعد الدول العشرة الأولى الأكثر تمثيلاً للنساء في البرلمانات حول العالم: رواندا، بوليفيا، كوبا، آيسلندا، نيكاراغوا، السويد، السنغال، المكسيك، جنوب أفريقيا والأكوادور.

لتحيا بيروت واحتفاءً بعيد المرأة والأم



عفت كريدية وابنتها مايا مكحي حسامي في أول يوم إستقبال

سيدات مجتمع وأناقة لبين دعوة وجهتها الليدي المعروفة في لبنان والعالم العربي عفت كريدية وبنتها مايا، مينا وزينات مكحي للإستمتاع بحلى من تصاميمهن ومشاركتهم حفل كوكتيل متواصل أقيم في بيروت سوليدير DOWN TOWN خلال ثلاثة أيام متتالية (١٠ - ١١ و١٢ آذار) احتفاءً بعيد المرأة والأم وتأكيداً على استمرارية وطننا وريادته في عالم الأناقة والراقي. «أحب لبنان، أحب بيروت التي ستحي وتزهو وتتلاها من جديد وهذا الحدث يساهم في إعادة الحياة إلى عاصمتنا العزيزة وأسواقها الفارغة الشاغرة» قالت بحماسة ابنة بيروت عفت كريدية مكحي إلى مدعواتها اللواتي أمضين أوقات جميلة برفقتها في مكانها البديع.

«ولاء» تحتفل بيوم السعادة العالمي



منصور الدسوقي

احتفلت شركة ولاء للتأمين التعاوني (WALAA)، مع موظفيها بيوم السعادة العالمي في مكاتبها، وتمت على الجميع الإستمتاع بهذا اليوم الرائع تحت شعار «إذا أسعدت نفسك أسعدت من حولك». وتأتي هذه المبادرة إنطلاقاً من أهمية السعادة في تحسين أطر العمل وطريقة التعاطي ما بين الموظفين.

فيليب عرقتنجي: «هن» معرض يحيي المرأة



في حفل الافتتاح، أمام لوحة للفنان قدسي: سالم بيضون، ريجينا فنيانوس وزكيه مجذوب برفقة الرسام وعقيلته

دعا المخرج السينمائي ورجل الفن فيليب عرقتنجي إلى الإستمتاع بمعرض لافت وجريء يحيي المرأة نظمه تحت عنوان «هن». أقيم حفل الافتتاح في ABC ART SPACE في فدان مساء ٨ آذار أي في اليوم العالمي للمرأة. وقد ازدانت بطاقات الدعوة بصورة حذاء أحمر كعبه عال يرمز إلى أناقة النساء. «هن» سيستمر حتى ١٩ أيار (مايو) المقبل.

مهرجان الألوان HOLI في سفارة الهند

احتفالاً بالربيع، دعت سفارة الهند لحضور فيلم بعنوان "HINDI MEDIUM" في مقرها ببيروت. تزامن العرض مع الإحتفال بمهرجان الألوان HOLI المعروف.



وقام السفير د. سهيل أجاز خان بطقوس «هوليكا دهان»، ولعب جميع الحاضرين بالألوان ورحبوا بهذا الحدث الربيعي.

جائزة بشارة وكارمن عبيد للإبداع والإبتكار في جامعة القديس يوسف



نظم مركز ريادة الأعمال والمهارات وكلية العلوم الإقتصادية ومؤسسة جامعة القديس يوسف حفلاً لمنح «جائزة بشارة وكارمن عبيد للإبداع والإبتكار» في أوديتوريوم فرنسوا باسيل، حرم الإبتكار والرياضة في جامعة القديس يوسف في بيروت، بحضور رئيس الجامعة البروفسور سليم دكاش، رئيس مجلس إدارة مجموعة عبيد د. رياض عبيد، رئيسة جمعية متخرجي العلوم الإقتصادية جوماننا كميل حبيقة، مديرة مؤسسة جامعة القديس يوسف سينتيا غبريل أندريا، والفرق الثمانية المتنافسة ومجموعة من الطلاب وأصدقاء الجامعة.

أشارت أندريا أن منحة الإنجاز تتحقق بفضل رياض عبيد الصديق المخلص والشريك للمؤسسة وللجامعة ولـ «مجموعة عبيد». مضيئة، أنه لطالما كان الطابع الريادي والمبتكر للبنانيين مصدر فخر لبلدنا على الصعيد الدولي، ومن هنا جاء الإهتمام الكبير بهذه الجائزة التي تمنح للجيل الجديد والتي بفضلها يمكنك الحفاظ على بصيص أمل في مستقبلهم الأكاديمي والمهني.

وفي كلمته إلى الحاضرين لفت د. رياض عبيد أن والده بشارة أحب الإبتكار ووالدته كارمن ترى الأشياء دائماً بعين جديدة، كما أن سمات شخصية والديه هي التعريف الحقيقي لمعنى الإبتكار.

ومن جانبه، صرح البروفسور سليم دكاش أنه يتوجب علينا مواجهة التحديات الناجمة عن الأزمات المتعددة التي تعصف ببلدنا. ومن خلال تنظيم هذا الحدث تأتي المقاومة لمساعدة رأس المال اللبناني الثقافي والأكاديمي والعمل على تدريب كوادرنا البشرية.

«مغتربة في وطنين» جديد ليليان قربان عقل



ليليان قربان عقل توقع «مغتربة في وطنين» في معرض بيروت للكتاب

في إطار فعاليات معرض بيروت العربي الدولي للكتاب، وقّعت ليليان قربان عقل كتابها القيم «مغتربة في وطنين» الصادر عن دار سائر المشرق، بعد ظهر السبت ٥ آذار في سي سايد ارينا SEA SIDE ARENA (البيال سابقاً).

«مغتربة في وطنين»

كتاب وجداني يلامس

الروح بأنبل المشاعر وأرقاها، فهو يغوص بقلم المؤلفة المبدعة «المغتربة» التي تعيش بين لبنان وغانا، في واقع الإغتراب، في يوميات المغترب، آلامه وآماله وحلمه الكبير في العودة إلى وطنه الأم مراهناتاً على أن الوقت وتعلم اللبنانيين من تجاربهم لا بد من أن يؤدي إلى إصلاح الأمور ومواضيع الخلل التي حملته في الأساس على ركوب جناح مغامرة الهجرة.

سفيرة النوايا الحسنة في غانا سعدى الأسعد فخري وقّعت مقدمة الكتاب الذي أهده ليليان قربان عقل إلى عائلتها، زوجها الدكتور جهاد ولديهما جاد وأكين الذين «معهم أصبحت الغربة وطناً».

استمري بمهمتك وأنتِ مطمئنة...
فنحن برفقتك!

كل عام وأنتِ بخير



برنامج خاص لتأمين
المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة

منتجات تأمين متخصصة ومصممة لحماية أعمالكم

مركز دبي المالي العالمي إستضاف مؤتمر دبي الدولي للتأمين DWIC



إعادة التأمين الكويتية تحتفل بعيدها الخمسين
داود الدويسان: Kuwait Re سندا لقطاع التأمين العربي، الآسيوي والإفريقي
أرباح أبوظبي الوطنية للتكافل فاقت أرباح شركات التكافل الإماراتية مجتمعة

This part is
sponsored by

Kuwait
Re 50th
Anniversary

هذا الجزء
يصدر برعاية



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

مركز دبي المالي استضاف مؤتمر دبي الدولي للتأمين DWIC

عارف أميري: أقساط التأمين المكتتبة في المركز المالي ١,٨ مليار دولار



من اليمين: د. علي الوزني، شبيب أبو زيد، محمد طبطبائي وROHANA ALAGIYAGE



خلال الجلسة الافتتاحية



خلال الجلسة الافتتاحية



من اليسار: محمد سعد، أحمد رجب وGAEL LE PAIH

استضاف مركز دبي المالي العالمي، مؤتمر دبي الدولي للتأمين DWIC بالشراكة مع غلوبال ري إنشورنس، وبحضور ٨٠٠ مشارك، ما يجعله أكبر حدث يستضيفه المركز المالي بحضور شخصي منذ بدء تفشي الجائحة، مبرشاً بعودة نشاط الأعمال إلى سابق عهده. وانعقد المؤتمر يومي ٩ و ١٠ مارس ٢٠٢٢، في فندق «رينتز كارلتون» مركز دبي المالي العالمي، بمشاركة نخبة من قادة قطاع التأمين، وخبراء إعادة التأمين، وشركات التكنولوجيا المالية الناشئة، ورواد تكنولوجيا التأمين، حيث ناقشوا الفرص التي من شأنها المساهمة في استشراف مستقبل القطاع. وركز قادة قطاع التأمين على محفزات نمو أنشطة التأمين واستضافة جلسات عدة تغطي موضوعات الابتكار، والرقمنة، والمواهب. وناقش المؤتمر أيضاً معايير البيئة والحوكمة والمسؤولية الاجتماعية للشركات، وإمكانات الذكاء الاصطناعي والبيانات، ودورها في زيادة الطلب على المواهب في هذا القطاع الذي أبدى خلال العامين الماضيين، مرونة كبيرة أكدت أهميته في مواجهة الظروف الصعبة. وقال **عارف أميري** الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي: «أسعدتنا استضافة مؤتمر دبي الدولي للتأمين بالتعاون مع «غلوبال ري إنشورنس»، وأشكرهم على تنظيم أجندته الغنية بالموضوعات المهمة للقطاع». وينسجم هذا الحدث مع التزامنا بترسيخ المكانة المحورية لمركز دبي المالي العالمي في قطاع التأمين وإعادة التأمين في المنطقة، وتعزيز سمعتنا كمركز مالي عالمي رائد في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وجنوب آسيا».



From Left: RAMON MARTINEZ & LUIS ANTONIO IBANEZ



عارف أميري

وأضاف **أميري**: «سيواصل مركز دبي المالي العالمي، التعاون مع شركات التأمين وإعادة التأمين لصياغة مستقبل التأمين. ونركز في ذلك على دعم عملائنا الذين أسهموا بشكل كبير في نمو قطاع التأمين خلال عام ٢٠٢١، حيث وصل إجمالي أقساط التأمين المكتتبة في مركز دبي المالي العالمي إلى ١,٨ مليار دولار». وركز مؤتمر دبي الدولي للتأمين، منذ إنطلاقه في عام ٢٠١٧، على جمع كبار مسؤولي قطاع التأمين تحت سقف واحد للتباحث بشأن فرص مزاوله الأعمال، والتعاون مع شركات الوساطة والتأمين وإعادة التأمين.

Ulrich Pasdika (Gen Re): Protection of earnings volatility would remain important, but less dominant

Gen Re Board Member **Ulrich Pasdika's** keynote speech delivered a rallying call to the 800 delegates participating at the fifth Dubai World Insurance Congress 2022 (DWIC) from over 50 countries.

Pasdika told the audience that the six million Covid deaths over the past two years had exposed the lack of life insurance take up around the globe. There are still too many protection gaps, he noted. On natural disasters, he said Germany suffered devastating floods last year, with many affected uninsured. "Of the 200 thousand buildings destroyed by the German floods, less than 80% were insured against flood risk", he declared, believing that it is an obligation to do something about this protection gap.

Pasdika also highlighted intangible risk as another major challenge, using a solar flare event as an example. "In 1859 a geomagnetic storm, called the Carrington Event, knocked out telegraph systems across North America and Europe. The impact of the solar flare was so strong, in some cases telegraph operators got electric shocks".

"If such an event happened in today's world, with such a strong reliance on electricity, it would cause multi-trillion losses", **Pasdika** said, adding that there would be widespread dispute coverage.

Looking to the future, **Pasdika** concluded protection of earnings volatility would remain important, but less dominant. "Client focus will count more than ever", he said DWIC 2022 Round-Up



ULRICH PASDIKA



فريق عمل KAY INT'L



من اليمين: محمد طبطباي، عبدالله الأحمد، داود الدويسان، XAVIER PX و SUNIL KOLA



من اليمين: عماد مصري، تالا جراح وماهر محمصاني



من اليمين: كريستيان رومية ونبيه مسعود



من اليمين: حسين الشريبي و BRUNO BERTUCCI



اجتماع ARAB RE و GALLAGHER RE



خلال الجلسة الافتتاحية



من اليمين: K.E.N AGHOGHOVIA ، عمرو السراوي ومحمد سعد



من اليمين: فريد صابر، كارين شرفان وجورج البيطار



من اليمين: CHRIS RILEY ، إيلي أبي راشد RUWAN WEERASINGHE



من اليمين: طارق الوزني، هلا غطمي، د. علي الوزني ورونالد شدياق



من اليمين: جورج البيطار، أنطوان بدادوني، كارين شرفان وجوزف قطران

*Day 1

First Panel: **View from the top**

The insurance industry is failing to react quickly enough to the fast-evolving digital world around it. That was one of the key messages that came out of "Vision: View from the top", the first panel at the Dubai World Insurance Congress (DWIC). Tysers chief executive **Clive Buesnel** said: "I am worried about the pace of change. I do not think it is fast enough. I think change is too slow and we can do more to speed that up."

His concern was shared by **Steve Postlewhite**, managing director QBE Re, who questioned whether the industry "was reacting quick enough". However, the rush to digitalization had led to quite a few false dawns for companies, **Dr Corneille Karekezi**, chief executive of Africa Re, said. "It is clear that there is a huge waste of energy, sometimes, as everyone wants to do his own thing. Everyone is rushing to put money in a lot of solutions and applications which are sometimes short-lived. There is a lot of sense in working together as an industry and regulators will have to contribute to that".

Salmaan Jaffery, chief business development officer at Dubai International Financial Centre Authority (DIFCA), said insurance only accounted for around 20% of the emirate's financial services. He said banking was ahead of insurance in technology. **Jaffery** said there was a great opportunity in Dubai for insurers to work with the DIFCA to solve technological and customer challenges. "We would love to figure out a way to partner with an insurer or attacker to solve one of these problems with us".

The discussion also touched on pricing. Asked whether insurance was in a hard market, **Buesnel** said: "We are not in a hard market. Some of us remember the last one and this isn't one of those. It is a differentiated market. It is differentiated by geography and product". **Postlewhite** said pricing varied, but some classes were going up significantly.



From Left: CLIVE BUESNEL, STEVE POSTLEWHITE, DR. CORNEILLE KAREKEZI & SALMAAN JAFFERY



من اليمين: جوزف جعاره وهاني الكردي



من اليسار: MOHAMED AKOOB، وليد صيداني وحمد شرف



من اليمين: نزيه حيدر وجورج البيطار



إجتماع EMIRATES INS و NASCO RE



من اليمين: د. ياسر صبري رؤوف، جمال عصفور، عماد العابد

Third Panel: **Advancements in Digital Health and Health and Wellbeing in the workplace – Engagement for a better future**



Companies and staff can greatly benefit if they take full advantage of the workplace transformation in health and well-being. That was the message from the roundtable discussion on advancements in digital health, and health and well-being in the workplace, sponsored by CM and including **Brad Boyson** Co-founder, HR Learn In, **Helen Yates** Conference Chair, Global Re, **Maciej Tomaszewicz** Director – Insurance Transformation Lead, Deloitte, **Georges Rehbane** Dubai General Manager, CME, **Mahmoud Shalab** Head of Health Insurance Department, Union Insurance Co, **David Amehame** Regional Sales Manager - Fitbit, Middle East and Africa at Google and Dr. **Mazen Abouchakra** Managing Director, Regional Director Life/Health Dubai, Gen Re. The conversation then moved onto health wearables, focusing on what it takes to gain take up and interest from customers. Then it was about creating a social effect. The social effect is employees, family and friends comparing themselves against each other on health data. The final part was gamification. The roundtable participants agreed that digital health can create a better future by optimizing preventative care.



إجتماع ACTIVE RE و SHIELDS RE

Fourth Panel: **Syndicate in a Box and the DIFC**

Oman Insurance gained approval to launch Syndicate 2880 last year on the Lloyd's DIFC platform. The Lloyd's Syndicate-in-a-Box (SIAB) is a compelling vehicle for the region, explained participants at a discussion on Day One of the Dubai World Insurance Forum 2022. But it should not be considered as an easy way into the market. To gain approval and access to Lloyd's licenses, solid "A+" rating, the market ecosystem and "a really great members' club", potential candidates for SIAB must be prepared to offer the market something new. It has to be more than just "me too" capacity, explained **Andy Woodward**, regional head of the Middle East and Turkey for Lloyd's. "It isn't for everyone and it's not a vehicle to do something you have no experience in", he said. "Oman Insurance has a strong business case. They are doing more of what they have been doing for 20 years".



من اليمين:
غسان جبور



من اليمين: جمال صقر وسامي الخوري



من اليسار: طارق مكرزل، THAMSANQA NDEBELE ورائنا حجازي



من اليمين: بلال الحص، سحر رياشي

INSURANCE **ANYTIME, ANYWHERE!**



Download
AWNIC App



1Mn+ Loyal
customers



Etihad Miles and
Privilege Programs



Tailormade
Policies



Multilingual
customer support



95% Happiness
rate



Access the
privilege program



اجتماع ARABIA وFENCHURCH FARIS



من اليمين: د. مازن أبو شقرا، فادي رومانوس، فاديا لاوون، أنطوني خوام ومارون رومانوس

Fifth Panel: Cyber: Dangers of constantly evolving Cyber Risk

Ransomware continues to shape the cyber risk landscape, explained DWIC roundtable panelists: **Hamed Mabrouk**, Head of Egypt Hub, WTW and Saxon East Session Moderator, Global Reinsurance and **Jarrett Kolthoff** Chief Executive Officer, Speartip and **Zainab Khatib** Vice President, Lockton Middle East North Africa and **Alex Jomaa** Cyber Underwriter, Tokio Marine Kiln Group.

Ransomware and Business Email Compromise continue to shape the cyber risk landscape, dominating headlines and driving up the cost of claims. The market has hardened considerably as a result, with carriers and cyber reinsurers pulling back capacity and increasingly deploying analytics to better understand the threat, its aggregate potential and how it may impact the balance sheet. But the rigorous underwriting process means that insureds who take out cyber cover are among those least likely to be attacked, according to **Alex Jomaa**, cyber underwriter at Tokio Marine Kiln Group.

Zainab Khatib said the procurement process was a good way of working with customers to see where they may have areas of vulnerability that need to be strengthened. "There is so much to learn from cyber insurers because they are the ones who are seeing the claims", she said. One area where the industry can improve is through collaboration and sharing of information. For a burgeoning and ever-evolving market like cyber, this is essential if it is to realize its full potential. It is not enough to have robust cyber security – ongoing monitoring of systems is essential, explained **Jarrett Kolthoff**.

The basics of good cyber hygiene – including two factor authentication and controlling who has access to what information and systems within the organization – are must-haves. This reduces the potential for human error, deliberate insider threats and makes insureds less likely to fall prey to cybercriminals, who are picking off the "low-hanging fruit". Inevitably, the question arose around the ethics of paying ransoms to criminal gangs and whether cyber insurers were complicit in encouraging the growth of the threat. Panelists explained that ransoms were only ever paid as a last resort and upon the advice of lawyers. The rise of double extortion ransomware and general lack of coding expertise amongst hackers means there is no guarantee that large, complex datasets will be fully restored, even when ransoms are paid. "The aim is to recover without paying at all costs", said **Kolthoff**.



من اليمين: زينب خطيب، حامد مبروك، جاريت كولتوف، JUGAL MADAAN والكس جمعه

Sixth Panel: Emerging Risks: From threat to opportunity – tackling emerging risks in the region



Joe Asmar



Natalie Van de Coolwijk

The roundtable included **Helen Yates** Conference Chair, Global Reinsurance, **Webster Twaambo** Managing Director, Klaption Re Zambia, **Joe Asmar** Executive Director/Group Head of Facultative, Chedid Re, **Natalie Van de Coolwijk** Regional Director, Middle East & Africa at Gallagher Re, and **Atinc Yilmaz** Regional CEO - Turkey, The Middle East & Africa at Howden Broking Group. According to the panelists, for some companies, a lack of focus on emerging risks will bring financial difficulty; for those with foresight, they will bring opportunity. "Emerging risks are things that you can't necessarily prevent", said one panelist. "A risk can be long-established, but if it is still evolving, many will consider it to be emerging".

The panelists shed light on cyberattacks, regulations, talent availability, sustainability demands, social instability, climate change and emerging technologies.



اجتماع MANDARIN RE وMANOJ RE



من اليمين: وليد صيداني، عمر الشيخ وSUNIL KOHLI



من اليمين: جوزف جعاره وبشار عبد الخالق رؤوف



إسراء صالح داود مع أركان TYSERS



من اليسار: نبيل حجار وافطاب حسن



إجتماع XL RE وأبوظبي الوطنية للتكاقل



أركان PREVENSURE ويظهر من اليمين: فرح درويش، جان بيار عساف، شمس الدين عبد الرحمن، SHERIN MATHEW، ARMAN PANOPIO وأنطوني أبي فاضل

Seventh Panel: **In the AI of the Storm – risks for the insurance industry**

Re/insurers are blissfully unaware of their growing exposure to AI-related liabilities, warned **Olivia Darlington** Solicitor and Head of Insurance – Middle East & Africa, Simmons & Simmons. As we stand on the verge of an AI revolution, **Darlington** considered some of the risks for insurance companies using AI in their underwriting practices and the risks in insuring the use of AI.

The challenge is that re/insurers may not be aware of their exposure until it is too late, warned **Minesh Tanna**, Managing Associate at Simmons & Simmons. This is due to the nature of artificial intelligence and how it is being used, with vast datasets and highly complex, often opaque, algorithms and advanced analytics sitting behind it. The concern is that use of AI may mean insurers and reinsurers are inadvertently falling foul of equality laws, among other things, because of how their systems determine risk selection and pricing.

Saxon East Session Moderator, Global Reinsurance, said AI was akin to silent cyber in the sense that many carriers and reinsurers do not yet realize how exposed to AI risks they really are. These exposures have been assumed but not priced for. Unfortunately, it will take a major loss or series of losses for the industry to wake up to the issue and create bespoke covers, he thought.



إجتماع LIBERTY SPECIALITY MARKETS وBNI

من اليمين:
سامي خوري،
أنطوان شامي
واندره معراوي



أركان RSA



فريق عمل
CALLIDUS



إجتماع ACE GALLAGHER و BURUJ



طارق حسين محاطاً بأركان MENA RE



من اليسار: موسى بيطار، محمد العيله وبنال نقاوة

*Day 2

First Panel: Who will be the winners in the new world of Insurtechs?

The insurtech sector in the MENA region has enjoyed substantial growth over the past two years, in part driven by the global pandemic. Panelists speaking at the insurtech roundtable acknowledged that country lockdowns had prompted an acceleration in digital trends more broadly, with venture capital money backing insurtech companies among others. While insurance has traditionally lagged behind the banking sector, the advent of blockchain technology and artificial intelligence (AI) has been a game changer, thought **Aftab Hasan**, chairman of the Risk Exchange at the DIFC, creating efficiencies in the back office, allowing the easy distribution of smart policies and improving customer satisfaction. Currently there is around \$10 billion of investment into insurtech globally, up from just \$2 billion five years ago. Current forecasts are that this will exceed \$100 billion by 2030, representing a huge growth potential.

Mohamed Radhi, vice chairman and group COO of Braxtone Group, said regulation had played a role, noting that in Bahrain there had been a concerted drive to ensure that customers could take out and renew their policies online, without the need for face to face meetings. "Without the pandemic, that would not have happened as easily", he observed. All parties realized this was needed for the benefit of all.

Much of the investment coming into the insurtech space is being concentrated within just five percent of firms in the insurtech space, according to Antoine Bdadouni, head of MEA at Aspen Re. This means insurers will have to invest further in their ecosystems in order to attract the right funding, he said.

Yousuf Amin, EVP Operations, Consumer Lines Claims & Engineering Services at ADNOC, said the willingness to go digital existed. With venture capitalists investing in insurtechs and coming up with smart solutions for the industry, insurers will be able to take advantage of this if they have the right mindset. "Companies regionally and locally have to refocus their direction, invest in digital and take advantage of the growing ecosystem", he said.



Mohamed Radhi



Yousuf Amin



من اليمين: جيهان لبيهي و NAOMI SABHERWAL



كارين شرفان وأرنست شويري



أركان SWAN



أحد اجتماعات AIG



من اليمين:
كريم حمدان،
حبيب جعلاوك،
محمد السديري
وسجعان
جبور



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



إجتماع LINK و ARAB RE



من اليسار: محمد علي بوابان وجوزف بجاني



إجتماع DHOFAR INS و UIB

Second Panel: ESG: Rising to the challenge – Middle East Potential

Insurers and brokers who undercut the environmental, social, and corporate governance standards (ESG) will face "catastrophic" consequences, a roundtable on the topic heard. The packed room at the Dubai World Insurance Congress roundtable, which included **Helen Yates** Conference Chair, Global Reinsurance, **Brandon Holmes** VP - Senior Credit Officer, Moody's Investors Service, **An Woodward** Regional Head Middle East & Turkey, Lloyd's, **Walid Sidani** Managing Director, Kay International AMEA and **Yassir Albaharna** Executive Director, Trust Re, heard concerns that insurers and brokers could undercut standards to make more money for themselves by investing, underwriting or broking in areas which fall short of ESG standards. Another concern was that companies see ESG as a "box ticking" exercise, with no auditing process. Another issue with ESG was that there is no universal definition of ESG, the roundtable agreed. There was a lively debate around defining ESG, but nobody came out with a strict definition. One area of ESG that already had a clear definition was the Task Force on Climate-related Financial Disclosure (TCFD).



من اليمين: وليد صيداني، ياسر البحارنة، هيلين ياتس، برندن هولمز واندي وود



من اليمين: نديم سمعان وأنطوان بدادوني



يولا الخوري خلال أحد اجتماعاتها



من اليمين: محمد خصاونة، إيلي صعب، جاد أسود، مصطفى الجراح وثريا عجينة



إجتماع VOLANTE و BROKTECH



من اليمين: ماهر الحسين وفادي شرقاوي



من اليسار: عبدالله النعيمي



من اليمين: فادي سعاده ومحمد مساده



من اليمين: مارون رومانوس، أنطوني خوام وأنطوني نعيم



من اليسار: GAEL LE PAIH، وسيم ريشا ومحمد سعد



إجتماع ARAB RE و SWAN RE

Third Panel: **The Takaful Debate – Review of the Market with Africa Re**

Inherent issues with the Takaful model – including a conflict between funds held for participants and shareholder funds – continue to hinder the market's development in the GCC market. This was the conclusion of the participants speaking on the Takaful Debate Roundtable discussion. The panel included **Gamal Sakr** Regional Director, Cairo Office Africa Re, **Saxon East** Session Moderator, Global Reinsurance, **Tamer Saher** Director – Business Development, RGA, **Yousif El Lazi Gamma** Managing Director of Africa Retakaful and Africa Re Local Representative in Sudan, **Mohamed Saad** FCII-Chartered Insurer, SEO, Africa Re DIFC, **Gautam Datta** CEO of National Takaful Company, Watania, **Chakib Abouzaid** General Arab Insurance Federation Secretary General.

The discussion, sponsored by Africa Re DIFC, considered why Takaful insurance had failed to mature despite being around for 40 years or more. Most speakers agreed that ultimately, it was the design of the model that was to blame, because it poses a challenge for regulators. The slow growth of the underlying market is also the reason why so much retakaful capacity has disappeared from the market in recent years. The appearance of "retakaful windows" is helpful, but dedicated subsidiaries are what is needed, thought the speakers. They pointed to Takaful models in Morocco and Turkey, which have simplified the model and incorporated some of the lessons of the past. Takaful operators in these markets are also focusing on personal lines, where there is a clear business case and purpose. "Takaful needs to be about risk sharing rather than risk transfer", thought **Datta**, adding that the model needs to change.



جلسة عمل حول التكافل ويظهر من اليمين: جمال صقر، محمد سعد زغلول، تامر ساهر، شكيب أبو زيد، ساكسون ابيست، GAUTAM DATTA ويوسف غاما



أحد إجتماعات FENCHURCH FARIS



من اليسار: جورج البيطار، كارين شرقان، عماد كعدي

داود الدويسان (الرئيس التنفيذي لشركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE):



كانت الشركة ولا زالت سندا لقطاع التأمين في الكويت والعالم العربي والأسواق الآسيوية والإفريقية

تتمثل رؤية شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE، في أن تكون دائماً في محور استراتيجية إدارة المخاطر لعملائها ومساعدتهم للوصول إلى التوازن الأمثل بين نقل المخاطر والإبقاء عليها. وعلى الرغم من مرورها بمراحل وتحديات صعبة إستمر عطاء الشركة ونموها بشكل ثابت على مدى السنوات الخمسين الماضية، شكلت خلالها سندا قوياً لقطاع التأمين في السوق الكويتي وأسواق العالم العربي والأسواق الآسيوية والإفريقية.

وفي مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة KUWAIT RE داود الدويسان صاحب التطلعات والإفاق الواسعة، وهو قاد بنجاح مسيرة طويلة من العمل منذ توليه هذا المنصب عام ٢٠١٦ محققاً سنوات من الإزدهار، أوضح إستمرار التألق في السنوات القادمة كي تبقى إعادة التأمينية في موقعها الرائد في الأسواق العربية. لافتاً إلى أهمية التنوع الجغرافي والانفتاح على الأسواق المختلفة الذي يعد الركيزة الأساس في تحقيق الشركة للنمو والتوسع على المستويين العربي والإقليمي.

كما شدد الدويسان على أن الإستراتيجية الأسلم لاستمرار أي شركة هي الإعتماد على فريق عمل مهني يملك القدرة الفنية على تحقيق الأهداف، لافتاً إلى تحقيق الشركة نتائج غير مسبوقة على مستوى الإيرادات والأرباح، منوهاً أن التشدد سيستمر على المدى القريب وإن كان بوتيرة أقل نسبياً.

– تنوع المحفظة يعتبر من أهم العناصر التي تؤثر على نجاح أو فشل أي شركة إعادة. إن كان من ناحية تنوع طرق التأمين ما بين الاختياري والاتفاقيات، أو لناحية تنوع القطاعات التي تشمل الحريق والهندسي والحوادث العامة والبحري والطاقة والحياة. بالإضافة إلى أن التنوع الجغرافي والانفتاح على الأسواق المختلفة يعتبر بنفس الدرجة من الأهمية. لذلك عملنا في إعادة التأمينية على استراتيجية التنوع منذ البداية. وبالتأكيد ساعدنا هذا في النمو والتوسع على مستوى المنطقة العربية بل وخارجها أيضاً. ويعمل التنوع على تقليل الخسائر للشركة، إذا ما واجه قطاع أو منطقة ما كارثة أو تراجع في الأرباح. وبالتنتيجة، استراتيجية التنوع هو من أسلم الطرق للمحافظة على نمو مستمر وتحقيق أرباح ثابتة.

الاستراتيجية الأسلم للاستمرار

■ عدد لا بأس به من شركات إعادة التأمين العربية تعثر. ما الأسباب برأيكم وما هي إستراتيجيتكم للاستمرارية ٥٠ و ١٠٠ عام و... قادمين؟
– أسباب تعثر بعض شركات إعادة التأمين العربية مختلفة، لكن من وجهة

كلمة بمناسبة إحتفال إعادة التأمينية بعامها الـ ٥٠ والمراحل التي مرت بها

يفخر القائمون على شركة إعادة التأمين الكويتية بالاحتفال هذا العام بمناسبة مرور خمسين سنة على تأسيس الشركة. وعلى امتداد تلك السنوات مرت شركة إعادة التأمين الكويتية بمراحل وتحديات صعبة. مع هذا استمر عطاء الشركة ونموها بشكل ثابت على مدى كل تلك الفترة. كانت الشركة ولا زالت سندا لقطاع التأمين في السوق الكويتي وأسواق العالم العربي بشكل خاص، والأسواق الآسيوية والأفريقية بشكل عام. ومع مرور الوقت امتد نشاط الشركة ليشمل الأسواق العالمية. ونحن نطمح أن يستمر العطاء والنمو والازدهار في السنوات القادمة كي تظل إعادة في موقعها الرائد في أسواقنا العربية وتبقى نموذجاً لتجربة ناجحة في هذا القطاع المهم والحيوي.

تنوع المحفظة يعتبر من أهم العناصر التي تؤثر على نجاح أو فشل أي شركة

■ كيف تتعاملون مع عملية تنوع محفظة أعمالكم، خصوصاً أنه أيضاً موضوع بات يحظى باهتمام وأهمية متزايدة في صناعة التأمين؟



من اليمين: محمد ططبطائي، عبدالله الأحمد، داود الدويسان وشكيب أبو زيد



أركان KUWAIT RE و NASCO RE



من اليمين: محمد طبطباي، عبدالله الأحمد، داود الدويسان، XAVIER P.K. و SUNIL KOLA

■ ■ ■ حققنا نتائج غير مسبقة بالأرباح والإيرادات ■ ■ ■

بعض التشدد وارتفاعاً بالأسعار. كل ذلك كان نتيجة للخسائر المتعاقبة التي واجهتها الأسواق العالمية وأسواقنا في العالم العربي بدرجات متفاوتة. صاحب هذا، خروج بعض المعيددين العالميين من السوق العربي وإعادة تموضعهم في السوق. كل ذلك ساعد في تعديل الأسعار وارتفاعها بشكل ملحوظ. ويبدو أن التشدد سيستمر على المدى القريب وإن كان بوتيرة أقل نسبياً.



من اليمين: عطا الخطيب وداود الدويسان

لا تأثير مباشر من جراء الحرب

■ ما مدى تأثير الأزمة الروسية - الأوكرانية على أسواق التأمين في المنطقة العربية؟
- لا يوجد تأثير مباشر على شركات التأمين العربية بسبب الأزمة الروسية والأوكرانية، ولكن بعض شركات إعادة التكتب في الأسواق الروسية خاصة في قطاع الطاقة لا بد وأن تتأثر بسبب الحظر العالمي على روسيا الذي صاحب الأزمة، كون أغلب شركات إعادة التامين العربية معتمدة على الأسواق الأوروبية في معظم عمليات إعادة التأمين وارتباطها بالأنظمة المصرفية العالمية التي اتخذت موقفاً من الحظر على روسيا. ■



اجتماع KUWAIT RE و TYSERS

نظري أن الاستراتيجية الأسلم للاستمرار هي الاعتماد على فريق عمل مهني وقادر فنياً على تحقيق الأهداف والغايات المطلوبة. والمسألة الأخرى هي تنوع المحفظة التأمينية مع سياسة استثمارية متحفظة. وأخيراً التوسع المدروس الذي يحقق النتائج المربحة وليس من أجل التوسع فقط وزيادة الإيرادات.

نتائج غير مسبقة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

- آخر المستجدات هي نتائج سنة ٢٠٢١، والتي حققت فيها الشركة نتائج غير مسبقة بالنسبة لزيادة الإيرادات وكذلك بالنسبة للأرباح. ومع تعافي الأسواق بعد أزمة جائحة «كورونا» والتعديل الإيجابي الذي انعكس على أسعار التأمين لبعض القطاعات، نأمل أن تستمر النتائج بنفس الوتيرة.

استمرار التشدد بوتيرة أقل

■ برأيكم، هل ستستمر عملية التشدد لبعض خطوط التأمين على المدى القريب؟
- قبل الجائحة كان هناك بؤادر لبعض التشدد لبعض خطوط التأمين، بالتحديد لقطاع الحريق والطاقة والبحري ومؤخراً شهد القطاع الهندي



اجتماع KUWAIT RE و LINK

٥ مدراء تعاقبوا على قيادة KUWAIT RE



داود الدويسان



أمير المهنا



فتحي حمام

كان الراحل جمال الحكيم أول مدير عام لشركة كويت ري. وفي عام ١٩٨٠ تبوأ المنصب الراحل غسان النقيب، ليخلفه في عام ١٩٨٥ السيد فتحي حمام. وانضم السيد أمير المهنا إلى شركة كويت ري في أبريل ١٩٩٥ وأصبح المدير العام في ديسمبر ١٩٩٥ بعد تقاعد السيد حمام. وفي عام ٢٠١٦، أصبح السيد داود الدويسان الرئيس التنفيذي للشركة. يذكر أن صورتين الراحلين جمال الحكيم وغسان النقيب غير متوفرتين لدينا.

نتائج مميزة لشركة إعادة التأمين الكويتية خلال العام ٢٠٢١ الأرباح الصافية ارتفعت ٢٠,٧٪ إلى ٢٠,٩٤ مليون دولار

حققت شركة إعادة التأمين الكويتية (KUWAIT RE) نتائج جيدة خلال العام ٢٠٢١، بدءاً بأرباحها الصافية NET PROFIT التي ارتفعت بنسبة ٢٠,٧٪ عن العام ٢٠٢٠، لتبلغ ٦,٣٢ ملايين دينار كويتي (نحو ٢٠,٩٤ مليون دولار). كما ارتفعت الأقساط المكتتبة (GWP) بنسبة ٢٦٪ إلى ٧١,٦٥ مليون دينار. وارتفعت موجودات الشركة ASSETS بنسبة ١٨,٧٪ إلى نحو ١٩١,٤٧ مليون دينار وحقوق الملكية SH EQUITY CAPITAL بنسبة ١١,٢٪ إلى ٦٣,١٨ مليون دينار كويتي. ورفعت الشركة الاحتياطات الفنية من ٩٩,٨٤ مليون دينار إلى ١٢٢,٤١ مليوناً. وتحسنت النسب الاجمالية المجمعة COMBINED RATIO من ٩٦,٨٪ إلى ٩٤,٢٪. وتم رفع رأسمال الشركة من ٢٠,٤ مليون دينار إلى ٢٢,٠٣ مليون دينار.



Credit Rating

A.M. Best has reaffirmed a financial strength rating of A- (Excellent) and an issuer credit rating of "A" to Kuwait Reinsurance Company. The outlook assigned to both ratings is stable. Kuwait Re was issued a secure rating by A.M. Best, widely recognized insurance industry rating agency.

A- (Excellent)
A.M. BEST

المساهمون

تأسست شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE في ١٩٧٢/٢/١ من قبل شركات كويتية: خمسة بنوك (الوطني - التجاري - الخليج - الأهلي - الكويت والشرق الأوسط) وثلاث شركات تأمين (الكويت للتأمين - الخليج - الأهلية) وشركتين استثماريتين (الكويتية للاستثمار والكويتية للمقاولات). وانضمت شركة وربة للتأمين وبنك برقان كمساهمين في ١٩٧٧ و ١٩٧٨ على التوالي. وبنهاية عام ٢٠٠٠ أصبحت شركة Transatlantic لإعادة التأمين مساهماً بنسبة ٤٠٪. وأدرجت شركة كويت ري في سوق الأوراق المالية في عام ٢٠٠٤. وأصبحت الشركة الأهلية للتأمين مساهماً بنسبة ٩١,٧٪ خلال النصف الثاني من عام ٢٠١٥، وانعقد مجلس إدارة جديد في نوفمبر ٢٠١٥ عقب إجتماع الجمعية العمومية للمساهمين.



EXECUTIVE MANAGEMENT - KUWAIT RE



DAWOUD SULAIMAN AL DUWAISAN
Chief Executive Officer



MOHAMMAD AL TABTABAEI
Chief Operating Officer



HAMAD JASIM AL NUSIF
Chief Finance and Investment Officer



MANSOUR ABU HELAL
Chief Planning and Business Development Officer



XAVIER P.K.
Chief Underwriter- Facultative Underwriting



JINESH JAIN
Chief Information and Technology Officer



ABDALLAH BADAOU
General Manager- Malaysia



من اليسار: محمد طبطباي وحاتم الصديق



من اليمين: بسما بركات، داود الدويسان ورونالد شدياق



من اليمين: جمال صقر، محمد سعد وداود الدويسان



اجتماع KUWAIT RE وTYSERS



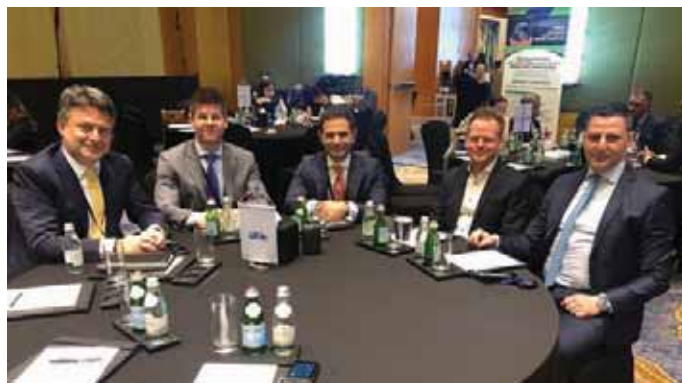
من اليمين: محمد طبطباي، بلال الحص، عبدالله الأحمدى وSUNIL KOLA

Ulrich Pasdika

(Member of the Executive Board of General Reinsurance AG)

The Arab insurance market is dynamic and very open for change & innovation

Ulrich Pasdika, Member of the Executive Board of General Reinsurance AG, is responsible for Gen Re's Life/Health business across Europe, Latin America, the Middle East and North Africa. Ulrich joined Gen Re in 2001 and has held several roles during his tenure, including leading the Life/Health team in Germany and international Life/Health Research and Development department. In a Q & A with Al Bayan Magazine during the 5th annual Dubai World Insurance Congress, Pasdika talked about the impact of the war between Russia & Ukraine on the regional insurance industry and expressed his point of view concerning the Arab insurance market. He further evaluated their presence in the Middle East region. Following is an account of the interview.



أركان GEN RE ويظهر من اليسار: د. مازن أبو شقرا، SASCHA ADLER، إبراهيم سلامة، ULRICH PASDIKA وإيلي دعبول

*** Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?**

- That is still too early to tell but for the foreseeable future I don't see any immediate impact of that conflict on the insurance industry here in the region. The conflict highlights that both insurers and reinsurers should be concerned about war, terror and nuclear risk. This has become a much more realistic scenario and should be on any insurer's agenda.

*** The market witnessed some hardening in all lines of business at the beginning of the year. Do you think it will continue in the same sense in the upcoming months?**

- The market has been challenged because of the pandemic and that has been considered in the life pricing and will certainly have an impact on any renewals for the time being. On a more long term basis when we will hopefully leave the pandemic behind us, the learning from Covid definitely is that we also need to more accurately and appropriately consider pandemic risk in our pricing.

*** How do you look at the Arab insurance market?**

- It is a dynamic region that

is very open for change and innovation. It is a key region for us on the life and health side! We want to develop business further with our clients in the region, particularly looking at the opportunities that technology and digital approaches offer. We would also love to develop individual life and long term business more strongly than in the past.

*** What does the Arab insurance industry need to reach the level of international ones?**

- The region is heading towards that direction already. It is a question of capital strength, having the right expertise & regulatory framework. This is key to the development of more professionalism and standards besides market concentration. In some of the markets here, we see quite a large number of insurers. That number may decrease and if through mergers and acquisitions and larger concentration of business in the coming years, insurers will have the opportunity to grow further, then this will drive the professionalism and development of the whole region.

*** Are you satisfied from your presence in the Middle East?**

- I am responsible for our life and health business in Continental Europe, Latin America and the MENA region and within that package of business, the MENA region plays a significant role.



اجتماع GEN RE والنسر العربي



الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.



نضمن تأمينك



+974 4428 2222



@qgirco



Info@qgirco.com



www.qgirco.com

إيلي بو شعيا

(رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لشركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS)؛



ننظر باستمرار إلى دور المنطقة برؤية إيجابية وتفاؤلية إنطلاقاً من دورها التصاعدي

نظراً لما تتمتع به شركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS من مكانة بين أفضل شركات تأمين وإعادة تأمين في العالم، فهي ومن ضمن خططها الإستراتيجية تحرص على مساندة عملائها المنتشرين في مناطق واسعة من العالم. تطرق إيلي بو شعيا رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لشركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين لواقع الأزمات المتلاحقة وتأثيرها على أسواق التأمين في المنطقة العربية.

■ ■ ■ حققنا أرقاماً مميزة في مختلف الفروع ومجمل الاسواق ■ ■ ■

التأمين في المنطقة العربية؟

– تساهم عملية التحول الرقمي في زيادة معدلات الإختراق التأميني على مستوى المنطقة، في حين أن أرقام نسب الإختراق لا تزال متدنية جداً مقارنة بالأسواق الأجنبية ونحتاج للكثير من الوقت للوصول إلى المستويات المطلوبة.

أدائنا جيد جداً ٢٠٢١

■ كيف تقومون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢١؟

– حققت الشركة أداءاً جيداً خلال العام ٢٠٢١ وكان من أفضل الأعوام بالنسبة إلينا على مستوى المنطقة والعالم، حيث سجلت LIBERTY SPECIALITY MARKETS أرقاماً مميزة في مختلف الفروع وعلى صعيد مجمل الأسواق التي تتواجد فيها. ونحن مستمرون بالاستثمار في الطاقات البشرية والمنتجات التي سيتم طرحها في السوق، بالإضافة إلى أننا ننظر باستمرار إلى دور المنطقة برؤية إيجابية وتفاؤلية إنطلاقاً من دورها التصاعدي. ■

■ ما مدى تأثير الأزمة الروسية – الأوكرانية على اسواق التأمين في المنطقة العربية؟

– من المتوقع أن يشهد قطاع التأمين عالمياً خسائر ضخمة ناتجة عن تغطيات الحروب والشحن البحري وتأمين الطيران نتيجة الصراع القائم بين الدولتين.

أجواء ضبابية

■ في رأيكم، هل ستستمر عملية التشدد لبعض خطوط التأمين على المدى القريب؟

– قبل إندلاع الأزمة الروسية – الأوكرانية كان هناك توجه نحو سوق أكثر ثباتاً في بعض الفروع. إلا أن الأمور اختلفت تماماً في الوقت الراهن وباتت الأجواء الضبابية تهيمن على مجمل الأسواق، ومن هنا جميع المؤشرات تدل على أن الأزمة ستعاود الضغط على أسعار التغطيات عالمياً.

أرقام متدنية مقارنة بالأسواق الخارجية

■ ما مدى أهمية الربط ما بين عملية التحول الرقمي وزيادة نسب الإختراق



من اليمين: إيلي بو شعيا، CHARALAMPOS MYLONAS (HARIS) وجان بيار عساف



من اليمين: إيلي بو شعيا، فاتح بكداش، حبيب جعلوك، لبيب نصر، غيدا مجد شلق، إيلي أبي راشد ورفيق أبي صالح



Our expertise.
Your advantage.

Liberty Specialty Markets in Dubai has been offering a range of specialty reinsurance products since 2006. This now includes Fine Art & Specie, Property and War & Terrorism through our second office in Lloyd's.

And we're part of the Liberty Mutual Insurance Group, a Fortune 100 company.

For our full range of products, or to find out more about Liberty in Dubai, please contact us on **00971 4 302 8000** or visit: **libertyspecialitymarkets.com/dubai**



Liberty
Specialty Markets

We Insure. You Prosper.

Liberty Specialty Markets is a trading name of Liberty Specialty Markets MENA Limited (DIFC Licence No: 1794), regulated by the Dubai Financial Services Authority (firm reference: F002783) as an authorised service company coverholder with authority to enter into contracts of insurance on behalf of Lloyd's syndicate 4472 and other insurers within the group. When we offer insurance products to you (the policyholder) we will make sure we tell you which insurer will underwrite the policy. Registered office: Unit 408, Level 4, Gate Village Building 5, DIFC, PO Box 506574, Dubai, UAE.

DUBADV487-04-16

ياسر البحارنة

(الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري TRUST RE)؛



النتائج الفنية المحققة مطمئنة

ونسير نحو استعادة مكاننا الريادي في الأسواق الإقليمية

على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين، أشار ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري TRUST RE بأن العالم يشهد أزمات مالية واضطرابات إقتصادية، وهذا من شأنه أن يؤثر على حصة الشركات من الدخل الإستثماري. كما أبدى ياسر تفاؤله من الاهداف الموضوعه، حيث بدت نتائج ترست ري الفنية مطمئنة.

وهنا تفاصيل حديث ياسر البحارنة مع مجلة «البيان الاقتصادية»:

تداعيات الأزمة الروسية

■ في رأيكم هل للأزمة الروسية - الأوكرانية تداعيات سلبية على أسواق التأمين في المنطقة؟



- في الواقع لا يوجد تعاون كبير متبادل بين شركات تأمين عربية ونظيراتها الروسية، أما بالنسبة لموضوع عمليات إعادة التأمين هناك تعاون محدود بين بعض المعيددين العرب والسوق الروسية. وبالتالي فإن العقوبات التي تُفرض حالياً على روسيا ستكون نتائجها مشابهة لما حصل في سوق إعادة التأمين عندما فُرضت العقوبات ولا تزال على إيران.

التشدد عنوان المرحلة المقبلة

■ كيف ستكون عليه المرحلة المقبلة وصولاً الى تحديد إتفاقيات إعادة التأمين في يوليو؟

- يشهد العالم أزمات مالية واضطرابات إقتصادية وإرتفاع

معدلات التضخم، وهذا من شأنه أن يؤثر على حصة الشركات من الدخل الإستثماري. الا أنني لا أتوقع أن يكون لهذه الأمور انعكاسات مباشرة على تجديد الإتفاقيات في يوليو وإعتماد المعيددين أسلوب أكثر تشددا مقارنة بالمرحلة الماضية.

السير بأهداف واضحة المعالم

■ كيف تصفون أداء شركة ترست ري خلال العام ٢٠٢١ وهل من خطط مستقبلية؟

- سجلت الشركة نتائج فنية مطمئنة، ونسير بحسب أهداف واضحة المعالم نحو استعادة مكاننا الريادي في الأسواق الإقليمية، أملين مع تضافر الجهود الوصول الى الأهداف

الموضوعه. ■

من اليسار: ياسر البحارنة، كارين شرفان، نبيل حجار وأحمد المحميد





FENCHURCH
FARIS

**Credibility leaves a
lasting impression.**

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

Dr. Corneille Karekezi

(Group Managing Director and CEO - Africa Re)

We expect to cross the one billion premium income when celebrating our 50th anniversary (golden jubilee)



The African Reinsurance Corporation (Africa Re) is the leading pan-African reinsurance company and the largest reinsurer in Africa in terms of net written premium. Since establishment, its mission has been to: foster the development of the insurance and reinsurance industry in Africa; promote the growth of national, regional and sub-regional underwriting and retention capacities; and support African economic development. Being the leading reinsurer in Africa, delivering outstanding quality service to customers and other stakeholders is the main priority of Africa Re, which always strives to conduct its business following the highest standards of professional behavior and ethics. The Corporation continues to foster trust and collaboration to develop leaders focused on sustainable and superior performance. Africa Re acknowledges the weaknesses within the insurance industry value-chain and creates ethical and forward-thinking solutions to overcome them. Al Bayan Magazine met with Dr. Corneille Karekezi, Group Managing Director and CEO of Africa Re and conducted the following interview.

We are an industry known to absorb and adjust to these challenges

* In your opinion, has the insurance industry been affected positively or negatively by Covid-19?

Dr. Corneille Karekezi (CK): There have been too many challenges since 2020 due to the Covid-19 pandemic. These challenges have led to volatility, uncertainty, complexity and ambiguity in the global economic environment impacting all sectors including the insurance industry. However, for insurers, the pandemic has brought more opportunities than challenges. We are witnessing growing demand for reinsurance. There is accelerated digitization with the entire industry adapting to the new requirements of working online, remotely serving clients using electronic payments. These are among the numerous initiatives which have been beneficial to the industry. On the other hand, the legal interpretation of insurance contracts led to unintended claims exposure. These exposures are however within the underwriting capacity and capital strength of reinsurers. The industry has also adjusted through a review of contract wordings and hardening of premium rates where possible. Despite the slow progress of vaccination campaigns, there have been significant improvements in movement restrictions and the economic recovery has begun, although it is difficult to predict when we will return to pre-pandemic levels. The situation has become more complex with the interaction of other emerging shocks driving inflation and commodity prices to high levels. However, there is growing demand for reinsurance as the risk landscape and uncertainty evolve. We are an industry known to absorb and adjust to these challenges.

Capital growth from US\$ 3 Million in the beginning to over US\$ 1 Billion in 2020

* To what extent are you satisfied with all the achievements of Africa Re?

CK: Africa Re has been in the business for over 45 years and this by itself is a huge achievement. We started with initial share capital of US\$15 million in 1976, which has now grown to US\$ 500 million as of 2021 in an environment that is volatile politically and economically. We write business in local currencies and African currencies have had the worst performance in the past two decades due to significant devaluation across most markets. Despite all that, our growth has been steady. In 2021, our gross written premium grew by over five percent with the bottom line remaining strong and comparable with regional and international reinsurers. Our historical performance has been adjudged as one of the best in the world in our industry. The Corporation has gone through different stages of growth from its turbulent beginnings in a difficult operating environment to a resilient market leader ranked among the leading global reinsurance groups according to AM Best (Top 50 Global Reinsurance Groups by Gross Written Premium) and Standard & Poor's (Top 40 Global Reinsurance Groups by Net Written Premium). Africa Re operates from over eight (8) major cities with a blend of subsidiaries, regional offices, contact offices and underwriting representative offices. Beyond its direct economic contribution, the Corporation also has a fully functional foundation that supports initiatives that strengthen economic development and social programmes on the continent for different industry stakeholders including industry regulators.

As part of its response to the Covid-19 pandemic, the Africa Re Foundation pledged US\$ 3.32 million to Africa Centre for Disease Control, 41 insurance associations and 8 host cities of the Corporation. The disbursement of these funds is ongoing. Another market development initiative is the Young Insurance Professional Programme which shortlists 1000 young professionals for a year-long online training covering 13 different courses on insurance and reinsurance with an additional 14th course on leadership and management. This is part of our capacity-building commitment to the market that complements our bespoke technical assistance programmes. We continue to fulfill our mission by creating local capacity, improving premium retention and investing on the continent. Africa Re voluntarily submitted to the international



rating agency, Standard & Poor's in 1998 and is now rated "A -" (Strong / Stable Outlook). We are also rated "A" (Strong / Stable Outlook) by AM Best. The Corporation remains the only reinsurer from the Middle East and Africa that is so highly rated by both leading rating agencies.

The growth of the Takaful Industry across the globe and the need to have solid highly rated Retakaful operators that fill the gap in the Retakaful capacity and decrease the reliance on conventional non-sharia compliant capacities inspired Africa Re to establish its biggest Retakaful subsidiary in Africa - Africa Retakaful Company. Accordingly, Africa Retakaful Company was established in 2010 as a wholly-owned subsidiary of Africa Re operating from Cairo (Egypt). The subsidiary offers various retakaful products that are sharia compliant and essential for takaful companies to meet their business needs. The Corporation is also leading the exploration and exploitation of Distributed Ledger Technology using blockchain in the African insurance industry with the leading global insurtech company Blockchain Insurance Industry Initiative (B3i). This has the potential to reduce moral hazards, manage complex risks, lower frictional costs and strengthen transparency in the value chain.

Our 50th anniversary (golden jubilee) in 2026

* In five years you will be celebrating Africa Re's 50th anniversary. Is there any strategy until then?

CK: With the disruptions from Covid-19, we recently refreshed our strategy and we have a newly approved 2022 - 2025 strategic plan that is anchored on portfolio optimization, product innovation and market expansion. With our financial projections, we expect to have crossed the US\$ 1 billion mark in premium income when celebrating our 50th anniversary. This will be a big deal for Africa Re because each year instead of growing by 13 percent, the average growth rate of our premium income in local currencies, we have recorded much slower growth with declines in some years in US dollars due to the devaluation of African currencies. For example in 2020, we declined by 4 percent and in 2021 we grew by 5 percent despite the much stronger growth in local currencies. We also think that we will be the only reinsurer on the continent to do so profitably as a demonstration of our resilience and robust market knowledge.

We will continue to approach the market cautiously with the four commandments of reinsurance

* How much are you satisfied with your presence in the GCC region? Any other expansion plans?

CK: Africa Re has been writing business from the Middle East for many years. To consolidate our client relationship and optimize our portfolio, we made a strategic decision to be closer to the market by coming to the Dubai International Financial Centre. Our presence in the region started in 2020 and we have surpassed our short-term goals and objectives. We will continue to implement our refined strategy for the region as we find it closer in structure to the African markets and it is a possible growth frontier for the Corporation. We will also continue to approach the market cautiously with the four commandments of reinsurance recommended by Warren Buffet in our rear-view mirror that reflects the focus on developing underwriting expertise, prudent reserving practices, risk-

appropriate pricing and having the discipline to walk away from a business if the appropriate premium cannot be obtained for conventional and takaful products.

Concerning our expansion plans, we will continue to consolidate our presence in the African market and to explore opportunities in the Middle East and Asia. The Middle East has shown promising signs and we will continue to deploy the necessary resources to expand our product offerings as we expand our client base. There are also opportunities in the Asian market, especially China and we plan to conduct a feasibility study into opening an office in Singapore as we increase our footprint in that region.

محمد سعد

(الرئيس التنفيذي للشركة الأفريقية لإعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي):

استراتيجيتنا نجحت وحققنا ربحية مقبولة



عملت AFRICA RE على مدى السنوات الـ ٤ الماضية على تعزيز إسهاماتها لتطوير قطاع التأمين وإعادة التأمين، لدعم مسيرة التنمية الاقتصادية التي تشهدها الدول الإفريقية، وتمتلك شركة إعادة الإفريقية خبرة ريادية في تقديم مجموعة من الخدمات تشمل الإكتتاب في الإتفاقيات النسبية وغير النسبية / البحرية وغير البحرية، بما في ذلك النفط والغاز والبتروكيماويات ومشروعات الطاقة الشمسية والمتجددة ومحطات الكهرباء العملاقة وأعمال البنية الأساسية المرتبطة بالطاقة، فضلاً عن تأميمات الممتلكات العامة.

محمد سعد الرئيس التنفيذي للشركة الإفريقية لإعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي، تحدث لمجلة «البيان الاقتصادية» عن أهم المراحل والخطوات التي تتخذها الشركة تماشياً مع رؤيتها المستقبلية.

■ ■ ■ حيازتنا لتصنيف إئتماني مميز وتواجدنا في العديد من الأسواق عوامل ثقة لعملائنا ■ ■ ■

تصنيفاتنا الأعلى بين شركات إعادة الإقليمية

■ ما مدى أهمية نيلكم تصنيف إئتماني مميز، هل يعد قيمة مضافة؟
- نالت الشركة الإفريقية لإعادة التأمين تصنيف فئة (A) من وكالة التصنيف العالمية أي أم بست (AM.BEST) وتصنيف (A-) من أس أند بي (S&P)، وهذه التصنيفات تعد الأعلى بين شركات إعادة الإقليمية الأخرى. وبالتالي المكانة المرموقة التي وصلت إليها الإفريقية لإعادة التأمين يعود إلى تواجدها في العديد من الأسواق وإملاكها ملاءة مالية قوية، فضلاً عن كونها ذات طابع ديبلوماسي ومملوكة من البنك الإفريقي للتنمية و ٤١ دولة إفريقية و ١١ شركة إفريقية للتأمين والإعادة بالإضافة إلى مساهمين ذات قيمة مضافة مثل أكسا وأليانز و FAIRFAX. وهذا بطبيعة الحال يُضفي المزيد من الثقة في التعامل لدى العملاء.

نقوم باكتتاب جميع أنواع المخاطر

■ هل تكتتب الشركة جميع أنواع المخاطر على مستوى أسواق الخليج؟
- في ما يتعلق بمكتب دبي المالي العالمي المسؤول عن أسواق الخليج، تركيا والشام نقوم باكتتاب جميع أنواع المخاطر، كما أنه في حال تم رفع العقوبات عن إيران سيكون للشركة القدرة على الإكتتاب أيضاً في السوق الإيرانية. ■



من اليمين: إيلي أبي راشد، محمد سعد ومحمد السديري

■ كيف تقومون عملياتكم في مركز دبي المالي العالمي؟



- حصلنا على ترخيص مزاولة العمل في شهر إبريل عام ٢٠٢٠ فضلاً عن حصولنا على الرخصة الفنية من مركز دبي المالي العالمي في شهر يونيو من العام نفسه. وبالتالي تم اتخاذ هذه الخطوة تماشياً مع الرؤية المستقبلية للشركة بسبب نقص الطاقة الإستيعابية في السوق بعد انخفاض التصنيف لدى العديد من معيدي التأمين في المنطقة من جانب وكالات التصنيف، بالإضافة إلى توقف العديد من المعيدين الإقليميين وإنسحابهم من سوق الإعادة لأسباب مختلفة الأمر الذي أدى إلى نقص في الطاقة الإستيعابية. بالإضافة إلى ذلك، تتواجد الشركة الإفريقية لإعادة التأمين في أسواق الشرق الأوسط منذ ٢٠ عاماً، حيث بدأنا نتلقى العديد من الطلبات من قبل عملائنا الأمر الذي دفعنا إلى زيادة حصتنا بهدف تعويض نقص الطاقة الإستيعابية، إلا أنه مع إنتشار جائحة «كورونا» وتداعياتها السلبية على مجمل الإقتصادات العربية وإنخفاض أسعار النفط لأدنى مستوياتها، إتخذنا قراراً بتحويل الأزمة إلى فرصة من خلال دخول منطقة الشرق الأوسط والبدء بعمليات الإكتتاب لتعويض النقص وفي الوقت نفسه تدني كلفة التوسع داخل الإمارات الأمر الذي شكل فرصة مهمة للشركة. كما تجدر الإشارة إلى نجاح هذه الاستراتيجية وفق المخطط الموضوع، حيث سجلت الشركة معدلات ربحية مقبولة في العام ٢٠٢١ فضلاً عن إكتساب سمعة حسنة في تعاملاتنا مع شركائنا وأثبت مكتب الإفريقية لإعادة التأمين في دبي أنه يتمتع بموقع ريادي مهم ونجحنا في الإيفاء بوعودنا.



من اليمين: بسمه بركات، محمد سعد زغلول، جمال صقر ورونالد الشدياق



فريد لطفی

جمعية الإمارات للتأمين



شکيب أبوزيد

الإتحاد العام العربي للتأمين



جورج قبان

UIB/DIFC

شکيب أبوزيد (GAIF):

الأزمة الأوكرانية تضاف إلى التحديات الموجودة

أفاد الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين **شکيب أبوزيد**، بأن وجود شركات إعادة التأمين الروسية في أسواق الخليج والمنطقة العربية بالإجمال محدود جداً، ويكاد يكون لا يذكر ويعملون باتفاقيات إعادة التأمين الإختيارية، الأمر الذي يجعل الأثر المباشر للأزمة الروسية الأوكرانية ضمن نطاق ضيق جداً على مجمل القطاع. وتابع: «بعيداً عن الأثر المباشر، سيكون هناك أثر للحرب في قطاع التأمين العالمي، وبالتالي على منطقتنا، ليضيف المزيد من التحديات أمام القطاع. وأوضح أن العالم ما زال يعاني مشكلة سلاسل الإمداد، وأثار التضخم، وتأتي الأزمة الأوكرانية لتضاف إلى تلك التحديات. وبيّن **أبوزيد** أن الحرب ستعمّق من مشكلة سلاسل الإمداد بالنسبة لبعض السلع الأساسية كالقمح والطاقة. وبالتالي فالأثر الواضح للحرب على قطاع التأمين في مختلف الدول: منها منطقتنا، سيكون على تأمين النقل البحري والجوي بشكل أساسي، بالإضافة إلى وثائق تأمين الحماية من الأخطار السياسية أو العنف السياسي. وذكر أن «أسعار هذه التأمينات سترتفع بشكل واضح، عدا عن كون قيمة بعض السلع سترتفع. وبالتالي سينعكس مرة أخرى على سعر أو كلفة التأمين». واستطرد: «على صعيد آخر، سيكون هناك نوع من الفائدة للتأمين لبعض القطاعات أو أنواع التأمين في الدول المصدرة للنفط في المنطقة، لا سيّما أن الإنفاق الحكومي يرتبط بشكل مباشر بأسعار النفط في العديد من الدول».

جورج قبان (UIB/DIFC):

أثر الوضع الجيوسياسي سينعكس سلباً على قطاع التأمين بشكل ما حول العالم

أفاد الرئيس التنفيذي لشركة (UIB/DIFC) **جورج قبان**، بأن أثر الوضع الجيوسياسي سينعكس سلباً على قطاع التأمين بشكل ما حول العالم، باعتبار العديد من وثائق التأمين ستتأثر ومنها الطيران. وأشار إلى وجود بعض الطائرات الروسية العالقة في عواصم ومدن أخرى، أو من وجود طائرات عالقة في روسيا وأوكرانيا، لافتاً إلى وجود بعض الطائرات التابعة لدول عربية موجودة في أوكرانيا لصيانة أو إصلاح، هي من طراز شرقي في العموم (اليوشن وأنطونوف)، على سبيل المثال، وبالتالي سيكون هناك مطالبات على هذا النوع من الطائرات، لا سيّما أن المعلومات تقول إن مطار كييف تعرّض للقصف، لكن ليس معلوماً ما إذا كانت هذه الطائرات تضررت أو لا، لكن بكل تأكيد سيكون هناك مطالبات. وأشار إلى أن أثر هذه الحرب سينعكس بلا شك على أسعار التأمينات الخاصة بمخاطر الحروب والإرهاب أو النزاعات السياسية، التي شهدت منذ أسابيع وأشهر ارتفاعاً في أسعارها، سواء في المنطقة أو في دولة الإمارات.

ارتفاع أسعار النفط له إيجابياته وسيناته

وأوضح **قبان** أن الوضع الجيوسياسي يؤثر في الإقتصاد، فارتفاع أسعار النفط له إيجابياته وله سيّئاته على مختلف الإقتصادات، فعلى المدى القصير سيزيد الدخل للدول المنتجة للنفط، لكن في حال حدوث ارتفاعات جنوبية في ظل ارتفاعات وتضخم أسعار السلع عالمياً، وفي الوقت الذي نخرج به من جائحة «كورونا»، فربما سيكون الوضع في بعض الدول شبيهاً بعام ٢٠٠٨، في ظل ديون عالمية مرتفعة جداً مصحوبة بتضخم ومشاكل لوجستية، وكل ذلك يؤثر في التأمين.

فريد لطفی (جمعية الإمارات للتأمين):

الأحداث الجيوسياسية تؤثر في العديد من أنواع التأمين

قال الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين **فريد لطفی**، إن الأحداث الجيوسياسية تؤثر في العديد من أنواع التأمين، لا سيّما تأمينات البضائع وتأمين الإئتمان التجاري بين البلدان، خصوصاً عند الحديث عن التجارة مع البلدان التي تشهد أحداثاً أو القرية منها. وأشار إلى أن أثر الحرب الروسية الأوكرانية سينعكس على التأمين الخاص بنقل البضائع بحراً وجواً، وسيكون التأثير متناسباً بحسب الوجهات، بحيث نشهد ارتفاعاً في أسعار هذه الأنواع من التأمين. وحول الأثر المحتمل جراء تعامل الشركات المحلية والإقليمية مع شركات إعادة تأمين روسية، أشار **لطفی** إلى أنه من المبكر الحديث عن هذا الأثر، لكن من حيث المبدأ فالأثر محتمل، لكن ضمن نطاق ضيق في ظل ندرة التعامل مع شركات إعادة روسية.



Sharing local insights. Helping business thrive globally.

Based on our thorough understanding of the local market conditions, we help you mitigate risk and provide you with prompt reinsurance solutions that always keep you ahead of the curve. Our expansive presence in regional and international markets including Africa, Asia, Middle East, CEE and CIS countries helps us gather crucial data and unique insights of any potential market disruptions that might impact businesses around the world.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009

عمرو السرطاوي

(الرئيس التنفيذي الإقليمي لشركة AON BENFIELD):



للتحول الرقمي قوة لرفع معدلات الإختراق التأميني في أسواق المنطقة

تعمل AON BENFIELD باستمرار على تطوير إدارة المخاطر، إذ تتمتع الشركة بالقدرة الشبابية مع الرئيس التنفيذي الإقليمي للشركة عمرو السرطاوي لتخطي العقبات والتداعيات السلبية للأزمات المستجدة. أطلع السرطاوي مجلة «البيان الاقتصادية» خلال مؤتمر دبي الدولي للتأمين على أهم مواضيع التأمين وخصوصاً الجديدة منها، لافتاً إلى أن الشركة ورغم الأجواء الضبابية حققت أرقاماً جيدة في العام الماضي.

«نحن راضون عن تواجدها في المنطقة ونحقق أداءاً متميزاً»

– في الواقع، نجد أن التوجه نحو التحول الرقمي من شأنه رفع معدلات الإختراق التأميني في أسواق المنطقة.

نحقق أداءاً متميزاً

■ ما هي آخر مستجدات شركة AON BENFIELD؟

– افتتحت الشركة منذ فترة مكتب في المملكة العربية السعودية، كما أن مكتبنا في إمارة دبي أصبح المركز الأساسي لعملياتنا في المنطقة، والتي تشمل الأعمال القائمة في الشرق الأوسط والمملكة العربية السعودية وتركيا. ونحن راضون عن تواجدها في المنطقة ونحقق أداءاً متميزاً. ■



من اليمين: إيلي صعب، عمرو السرطاوي ومصطفى الجراح

■ في رأيكم، هل للحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا أي تداعيات سلبية على أسواق التأمين في المنطقة؟

– يتعاون عدد من الشركات العربية مع شركات إعادة تأمين روسية، وسيكون هناك مشكلة في ما يتعلق بتحويل الأموال بعد العقوبات التي فرضت عليها من دول الغرب.

تجديد الاتفاقيات ستسلك المسار نفسه

■ بحسب تطلعاتكم أين ستتجه عمليات تجديد الإتفاقيات في شهر يوليو؟

– نجد أنه من المبكر الحديث عن عمليات التجديد في الوقت الحالي، إلا أنه من المتوقع أن الأمور ستسلك المسار نفسه كالإتفاقيات السابقة.

■ ما مدى أهمية التطرق لموضوع زيادة نسب الإختراق التأميني وعملية التحول الرقمي في المنطقة العربية؟



من اليمين: K.E.N AGHOGHOVIA، عمرو السرطاوي ومحمد سعد



Asiainsurance
ALL IN ONE

Asia Insurance Company is the leading insurance company that strives to restore and nourish the Iraqi Insurance market to become one of the largest, by dealing with World's top rated reinsurers to provide the highest level of security and services to our clients.

Sulaimaniyah: +964(0)53 330 1811 Baghdad: +964(0)772 333 5208

Erbil: +964(0)772 165 7722 Basrah: +964(0)780 412 3105

+964(0)772 165 7733

care@asiainsurance.net / www.asiainsurance.net

Mohamed Ali Bouabane (CEO, GCC & North Africa, AIG):

We will continue to support local market ambitions through product innovation and differentiated distribution approach

Since his appointment as CEO of AIG in GCC and North Africa in October 2020, Mohamed Ali Bouabane demonstrated leadership and skilled execution in delivering on the company's strategic objectives across this important market for the AIG EMEA business. He has a deep understanding of the markets where he manages AIG's operations and excellent relationships with business partners. Previously, he managed AIG's operations in Eastern Europe and Asia-Pacific, with primary responsibilities for the development and execution of digital strategies. A graduate in applied physics, Bouabane joined AIG in 2007, coming from Blue Cross Blue Shield in Canada. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Bouabane gave us a glimpse about his career to date and evaluated the insurance sector in UAE. He further shed light on AIG's vision in the region, commented on inclusion and diversity within the workplace and talked about the characteristics that differentiate AIG from other similar companies. Below is an extract from the interview.



“ We pride ourselves on being a strong global insurer with a localized approach backed by “A” rated financial strength ”

* Can you tell us a bit about your career to date?

- I started my insurance career with Blue Cross, Blue Shield in Canada. I then joined AIG in 2007 on our management associate program. I've held various leadership positions across the Middle East, Africa, Central Asia, Eastern Europe and Asia Pacific. I was responsible for the development and execution of digital strategies, accident & health underwriting, country distribution strategies and managing large sales and underwriting teams. More recently, I was the Asia Pacific Leader for Accident & Health, Travel and Service programs. In my current role, as CEO of GCC & North Africa, I manage both our direct & reinsurance businesses. Our direct business covers the UAE while our reinsurance operations span across the UAE, Turkey, Saudi Arabia, Francophone Africa, etc. In terms of education, I have an Applied Physics Degree from the Andre-Laurendeau College in Montreal, Canada.

* How do you evaluate the insurance sector in UAE?

- Despite being the 5th economy in the Middle East, the UAE remains the largest market for both direct and reinsurance business in the region. With an anticipated GDP growth of 4.2% in 2022 accelerating from 2.1% last year, it bodes well for the insurance industry. We continue to see new market entrants in the DIFC which further solidifies Dubai's leading position as a reinsurance hub for the Middle East and Africa. On the direct front, the acceleration of insurtech startups and aggregators is certainly changing the landscape and helping drive a boom in online insurance sales. We are bullish about the prospects of the UAE insurance sector.

* Can you tell us about your vision for AIG in this region?

- Our vision for AIG GCC and North Africa is to drive forward the communities in which we operate. When you look at the United Arab Emirates for example, we're an insurance partner behind some of the greatest landmarks, companies and milestones of this nation, including Burj Khalifa, Dubai Mall, Expo 2020 and Emirates Airlines. Our insurance solutions in this region include Property, Casualty, Marine, Financial Lines, SME Package, Travel and Accident & Health. We will continue to support local market ambitions through product innovation, a differentiated distribution approach, surpassing customer expectations and investing in our people.

*How does AIG differentiate itself compared to the market?

- We differentiate ourselves from others in the market through various elements including:
1. We truly have market leading talent that provide expertise and innovation to our clients in terms of their insurance & risk management programs.

2. We pride ourselves on being a strong global insurer with a localized approach backed by “A” rated financial strength. Our extensive multinational capabilities also enable us to support our clients accelerated global growth ambitions.

3. AIG has a reputation as being a reliable and responsive claims partner and standing by our clients when they need us most. For example, we will pay 50% of the agreed loss within 7 days for Commercial Property claims.

4. In terms of product innovation and development, we were the first to bring Defense Base Act Environmental, Cyber & Management Liability insurance solutions to this market.

*Digitalization is becoming a must for the industry, as AIG, what you are doing in that field?

- We've invested heavily in terms of our digital solutions. For example, our AIG One platform allows our broker partners to get a quote and bind an insurance policy in a matter of minutes. It essentially serves as an end-to-end digital solution for the SME segment in this region. We're hearing from our broker partners that it's the best digital solution they've seen in the market and offers a broad product mix including office, employee protector, food & beverage, retail, property owners and the list goes on. We'll continue to add more products and enhance the digital journey of this platform with the aim of becoming the go-to provider for the local SME sector.

* Can you comment on how your promoting diversity & inclusion within your workplace?

- I am always very proud of the innate diversity we have here in AIG GCC & North Africa. Fostering a diverse and inclusive culture within our GCC & North Africa business is a primary focus for me and my local leadership team. It's a well-documented fact that diverse teams outperform homogenous ones as

potential outcomes or results are vetted more thoroughly. With diversity comes multiple perspectives through the variety of backgrounds, cultures, and experiences. This increases the ability of the team to solve problems and be innovative.

I want to hold myself accountable in terms of our diversity, equity and inclusion objectives and establish a sense of shared ownership amongst our colleagues. Our current GCC & North Africa succession plan will achieve at term, amongst other DEI objectives, gender balance amongst our management team. This is despite Dubai's ratio of males to females being skewed, with approximately 75% of the population being male. We should lead the charge in DEI across our industry and this is one of the many ways AIG can.



Strength and
capability

Helping you prepare
for a better tomorrow

Forward-thinking
answers and technology



Reliable and responsive
claims service

Creative and tailored
customer solutions

Pioneers and
market leaders



For more information, please visit www.aig.ae

American Home Assurance Company (Dubai Br.), a member company of AIG. American Home Assurance Company (Dubai Br.), is registered under UAE Federal Law No. 6 of 2007, Insurance Authority No. 79 Commercial License No. 613392. © American International Group, Inc. All rights reserved.

Zainab Khatib (Vp – Cyber & Technology Practice at LOCKTON mena)

We have continued to witness the cyber market hardening as of January 2022, with a further uplift in premiums, retentions, and an overall reduction in limits available

Zainab Khatib, Vp – Cyber & Technology Practice at LOCKTON mena, was among the prominent people who participated at the 5th annual Dubai World Insurance Congress along with several of her colleagues. On the side-lines of the event, Al Bayan Magazine met Ms. Khatib and conducted an interview with her in which she evaluated the cyber renewals of January 2022 and the results of Lockton MENA. She further expressed her point of view regarding the impact of the war between Russia and Ukraine on insurance policies in the region and shed light on the outlook for the cyber market in the coming year. Below is the Q & A.



أركان LOCKTON

*** How do you evaluate the cyber insurance sector in the region?**

- There has been a significant shift in the market. Two years ago, it was fairly easy to procure cyber insurance, with only a couple of minimum requirements needed by insurers. Then, primarily due to the rise of ransomware attacks throughout all industries and the resulting losses and higher average cost of claims from those attacks, underwriters were under to pressure to re-look at their underwriting models and pricing of the product. We are now in a market where cyber insurers are requiring even greater assurances of cyber security controls to be in place prior to procuring the policy, and the consequent increase in price means companies are having to catch up again both from a risk management and budgeting perspective. We are seeing a gap between the huge demand for the product, and a company's eligibility to purchase it.

*** Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?**

- Obviously there will be heightened focus when looking at the war and terrorism exclusion clauses on policies. It is impossible to predict in advance whether the exclusions will apply, and so it's something that we can't comment on at the moment. The applicability of any exclusion will be entirely dependent on the actual language of their policy and the facts of an attack, so the most we can do is guide clients to stay informed on the situation and conduct

a thorough review of their policy language. We just have to keep up to date with our underwriters and understand their position with respect to such exclusions and the potential effects of sanctions on coverage.

*** How do you evaluate the renewals of the first of January?**

- With the renewal of most cyber treaties, we've continued to witness the cyber market hardening as of January 2022, with a further uplift in premiums, retentions, and an overall reduction in limits available. On average we have seen cyber rate increases exceeding a hundred percent. As the year goes on, it will continue to be a strained market for cyber specifically. I don't think that the triple digit rates will trail out until probably Q3 or Q4, which is in line with the opinion of various reinsurers. The security requirements that clients have to meet will not give way, but we might start to see some light at the end of the tunnel with respect to rates and available capacity towards the end of the year.

*** How do you evaluate the results of Lockton MENA?**

- We are doing great. Lockton MENA has become the hub of insurance expertise, where we have positioned ourselves as the go to broker across many classes of businesses and have a proven track record across the region. Our focus will be continuing to invest in expertise and our specialisms, and bring best practice to our clients across the region.

A global
and innovative
vision



ACTIVE RE

ACTIVE CAPITAL REINSURANCE, LTD.

www.activecapitalreinsurance.com



Active Re



Active Re

محمد العيلة (الرئيس التنفيذي للتأمين لشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين):



الوعي التأميني غير كافٍ دون تحويل جزء كبير من التغطيات التأمينية إلى إلزامية

أن القطرية العامة للتأمين، من ضمن خططها التطويرية تنمية وتطوير فريق العمل الخاص بها لمواكبة متطلبات السوق فضلاً عن توظيف كوادر بشرية جديدة من أصحاب الخبرات والمهارات لتبقى ضمن مصاف الشركات الكبرى.

«البيان الإقتصادية» التقت مع محمد العيلة الرئيس التنفيذي للتأمين للشركة خلال مؤتمر دبي الدولي للتأمين، وكان الحديث عن واقع التأمين في الوقت الراهن.

يذكر أنه تكيلاً للدور الذي أداه العيلة في مسيرته العملية السابقة في الشركة العامة للتكافل إحدى الشركات التابعة للشركة القطرية العامة، قام مجلس إدارة القطرية العامة بتعيين العيلة في منصبه الحالي وكله ثقة بالدور الجوهري الذي سيلعبه في تحقيق الأهداف الإستراتيجية للشركة وزيادة ربحيتها وانتشارها وتطورها من خلال خبرته والنجاح الذي سبق وحققه في مسيرته المهنية.

■ ■ ■ نحرص على إستمرار القطرية العامة لمجدها المتعارف عليه وتميزها في مواكبة كل جديد ■ ■ ■

الجانبيين يسرّع من وتيرة تطور أسواق المنطقة.

■ هل تتوقعون إستمرار التشدد في بعض خطوط التأمين خلال تجديد الإتفاقيات؟

– تدل جميع المؤشرات أننا نسير في الاتجاه نفسه ومن الواضح وجود مرونة في التعامل بين مختلف الأطراف، إلا أن الأزمة الروسية - الأوكرانية بدلت المعادلة والخطط الموضوعية سابقاً والجميع في حالة ترقب لما ستكون عليه الأمور وتحولات الأسواق.

استراتيجيه تطوير الشركة

■ ما هي إستراتيجيتكم القائمة لتطوير الشركة؟

– سنحرص خلال تفعيل خطة العمل في المحافظة على إستمرار القطرية العامة في تميزها ومجدها وجعلها أكثر تميزاً لمواكبة كل جديد، بالإضافة الى رفع كفاءة وتطوير مهارات فريق العمل بشكل متكامل وتوظيف كوادر بشرية جديدة من أصحاب الخبرات والمهارات. وقد سجلت الشركة خلال العام ٢٠٢١ نتائج جيدة ونطمح إلى تحقيق المزيد من التطور والنمو في المستقبل القريب على كافة المستويات. ■



من اليمين: موسى بيطار، جو عازار، محمد العيلة ومحمد فيرا

■ في رأيكم هل للأزمة الروسية - الأوكرانية تداعيات سلبية على صناعة التأمين في منطقتنا العربية؟

– من المتوقع أن تحمل الأزمة الروسية - الأوكرانية تأثيرات منها سلبية وأخرى إيجابية، فبالنسبة للتداعيات السلبية والتي ستمثل في إرتفاع أسعار التغطيات في ما يتعلق بالتأمينات ضد الحروب والتأمين البحري، أما الجانب الإيجابي من الأزمة هو عودة أسعار النفط العالمية بالإرتفاع والتي ستعكس بصورة إيجابية على أسواق الخليج.

الإلزامية التأمين لتطوير صناعته

■ برأيكم ما هي الإجراءات الواجب إتخاذها لزيادة نسب الإختراق التأميني في المنطقة؟

– يعد التدخل المباشر من المنظمين والهيئات الرقابية الحل الأمثل لزيادة نسب الإختراق في منطقتنا العربية، بالإضافة الى تحويل جميع التأمينات الفردية الى إلزامية الأمر الذي سيسهم الى حد كبير في تطوير صناعة التأمين في منطقتنا العربية على غرار الدول الأجنبية، ومن هنا فإن الوعي التأميني غير كافٍ لوحده، وبالتالي التكامل بين



Independence changes everything

Independence is what makes us stand apart. It's what makes us better. Independence is the freedom to always do what's best for our clients. It's why we are all empowered to go above and beyond.

We're purposefully unconventional, insatiably curious and Uncommonly Independent.

Here to help with your (re)insurance needs. Contact us:

Lockton MENA

T: +971 (4) 373 8777

E: contact@mena.lockton.com

W: locktoninternational.com/mena





كريستينا شليطا (Vice President NASCO RE)؛

يبقى التحول الرقمي الحل الأمثل للإرتقاء وتطوير صناعة التأمين

«كان العام الماضي مليئاً بالنجاحات والإنجازات، إذ حققنا نسب نمو جيدة، بالإضافة إلى افتتاح مكتب في كينيا والعمل جارٍ على افتتاح مكتب آخر في القارة الإفريقية».

هذا ما قالته كريستينا شليطا وهي نائب رئيس فرع إعادة التأمين الاختياري التابع لقطاع وساطة إعادة التأمين في ناسكو Nasco Re، في حوارها مع مجلة «البيان الاقتصادية» على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين. كما تحدثت عن التداعيات الكبيرة للحرب الدائرة في أوكرانيا، حيث تشير الإحصاءات إلى بلوغ حجم الخسائر في سوق لندن ما يقارب مليار دولار في فرع تأمين العنف السياسي.

وشددت شليطا على متابعة الهيئات الرقابية لتفعيل وتطبيق التأمينات الإلزامية لرفع معدلات الإحتراق التأميني في الأسواق الشرق أوسطية.



■ ما مدى تأثير الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا على صناعة التأمين في المنطقة؟

– ممّا لا شك فيه هناك تداعيات كبيرة للأزمة الروسية الأوكرانية على صناعة التأمين وتحديدًا على قطاع إعادة، حيث تشير الإحصاءات الأخيرة إلى بلوغ حجم الخسائر في سوق لندن ما يقارب مليار دولار في ما يخص التأمين ضد العنف السياسي. يضاف إلى ذلك أن العقوبات التي فرضت على روسيا ستقلص التبادل التجاري ما بين الشركات العربية ونظيراتها الروسية.

■ برأيكم، ما ستكون عليه تجديدات شهر يوليو، وهل تتوقعون تشدّد في بعض الفروع؟

– شهدت التجديدات التي تمت ابتداءً من أول يناير نوعاً من التشدّد في بعض الفروع نتيجة تكبّد المعيددين خسائر ضخمة، إلا أنه



٢٠٢١ كان عاماً مليئاً بالنجاحات والإنجازات



من المتوقع أن تعود الأمور إلى سابق عهدها خلال يوليو والعام القادم.

■ ما هي الأسباب التي تحول دون إمكانية زيادة نسب الإحتراق التأميني في المنطقة، وهل التأمينات الإلزامية هي الحل الأفضل لرفع المعدلات؟

– في الواقع، لم تساهم التأمينات الإلزامية في زيادة نسب الإحتراق على مستوى أسواق المنطقة، وذلك لأسباب عديدة أهمها غياب الأنظمة في عدد من الأسواق وعدم وجود متابعة جدية من جانب بعض هيئات الرقابة لتفعيل وتطبيق الإلزامية. وهنا تفيد

الإشارة إلى أن التحول الرقمي يمثل حلاً أمثلاً للإرتقاء بصناعة التأمين وتطويرها لأنها تتيح تقديم خدمات مبتكرة للعملاء بسرعة أكبر وفعالية أقوى، لكن للأسف لا تزال عملية الدخول إلى العالم الرقمي تسير بوتيرة بطيئة في منطقتنا مقارنة بالدول المتقدمة.

أرقام إيجابية

■ ما هي آخر مستجدات NASCO RE؟

– كان العام ٢٠٢١ مليئاً بالنجاحات والإنجازات على المستويات كافة، حيث حققنا نسب نمو جيدة على الرغم من التحديات. ومن المستجدات الملفتة أنشاء شركة وساطة إعادة تأمين تابعة لناسكو في كينيا على أن يتبع ذلك تمديد إضافياً في القارة الإفريقية. هذا ونتوقع تسجيل أرقام إيجابية هذا العام. ■



إجتماع AMIG/gig مع NASCO RE



كريستينا شليطا محاطة بفريق عمل NASCO RE



الحمراء للتأمين
Hamraa Insurance

ESTABLISHING INSURANCE SOLUTIONS IN IRAQ SINCE 2001



Be Sure. We Care.
www.alhamraains.com

Ramon Martinez Carrera (CEO – Active Re):

2022 is very important for us and we study any market based on our own inquiries and risk-based management approach

Active Capital Reinsurance, Ltd. (Active Re) started operations in 2007, providing bancassurance and affinity type reinsurance solutions to financial institutions in Latin America, and it has a general insurance and reinsurance license issued in Barbados. The company initially specialized in reinsurance products for financial institutions, namely credit life, group life, personal accidents, and surety & bonds, among others. With a Financial Strength Rating of A- (Excellent), Active Re's business profile continues to evolve, as it now writes a broader and diversified portfolio of coverages over more than 100 countries, and not only in specialty but also traditional lines of business. Al Bayan Magazine met Ramon Martinez Carrera, CEO of Active Re, and conducted the following interview.

* What will be your strategy for 2022?

- Active Re in 2022 will be celebrating its 15th anniversary. We started operating in 2007, focusing on Latin American bancassurance and group life risks, so starting from these lines of business and regional scope, under the guidance of our founder and Executive Chairman, Mr. Juan Antonio Nino Pulgar, we have managed to significantly expand and diversify our book of business during all this time, particularly since 2015.

In terms of line of business, our company expanded in an important way from a specialized focus on bancassurance to become a general specialty reinsurer, including lines of business such as Property & Engineering, Energy, Surety & Bonds, Credit, Marine Cargo, Financial Lines, and Alternative Risk Transfer (ART) solutions. Nevertheless, bancassurance in Latin America is still our core business, where we are a quoting market and a reinsurer of choice for many ceding companies. More recently we are very dynamic as a quoting market for Credit, and Surety & Bonds. In terms of types of contracts, the previously mentioned expansion has promoted a fast-gaining pace of the treaty business in all lines and markets. Since 2014 Active Re has been rated by AM Best with a stable outlook, and since 2018 our rating became A- (Excellent) with stable outlook, and since last year our outlook has improved to positive, so we are at the edge of an upgrading in our rating.

We deliver services and capacities with high standards to 400 ceding companies, in more than one hundred markets worldwide, through more than one hundred brokers. During the 15 years of Active Re's history, we have written premium over \$1.2 billion; our share capital has increased at a compounded annual growth rate of 60%, with robust efficiency and profitability, based on innovative tools, high-level professional talent, and sound operational performance.

Therefore 2022 is a very important year for Active Re's growth and diversification strategic development, and the Middle East is a particularly important region for our business projections. The MENA region represents about 35 percent of our book of business. We focus on MENA as a steadily growing region, so we are working with many brokers and ceding companies,

looking forward to establishing a corporate presence in the region and to building up a strong business network here.

* In your opinion, how will the war between Russia and Ukraine affect the insurance and reinsurance markets overall?

- The entire world suffered from the Covid-19 pandemic, and the recovery is still on its way with marked differences between countries and industries. We in Active Re managed to face it keeping our results positive, because of our diversification strategy. We pay a lot of attention to diversification geographically and in terms of line of business. We also focus on exposure control to optimize volatility and risk capital allocation. That is why we could absorb the impact of Covid, maintaining the support to our cedants.

Regarding the war between Russia and Ukraine, it will have for sure a severe impact on the global economic outlook, the insurance and reinsurance industry, and the geopolitical landscape as well. The immediate effects are supply disruptions, high inflation, slower economic growth, financial market volatility, and risk uncertainty. In our industry, the balance of risks is under pressure, as the vast majority of international reinsurers and brokers are withdrawing from their business in Russia and Belarus, and supporting the sanctions imposed on them. More sanctions are expected to come in the coming days and so are retaliatory responses from Russia.

Active Re does not have too much exposure directly to the markets and countries involved in the war, but we are analyzing the scenarios with a wider and longer-term scope. During the next coming months, we shall see difficulties in markets writing



energy, infrastructure, political risk, aviation, credit, marine cargo, and cyber risk, among others. We are following the events very closely in order to prepare ourselves and assist our clients.

Prior to the conflict, the tailwinds from the hardening market were still present across almost all the lines of business, so now we must look at the new scenario under the new disruptive events.

* What are the main points that you rely on when you decide to integrate a certain market?

- We always follow the same methodology: we study the market based on our own inquiries and risk-based management approach, and we rely not only on our professional team but also in close cooperation with our strategic partners.

We are permanently improving our strategy, business model, and practical implementation, following what we are identifying as Active Re's Ecosystem, which compounds: capacities, underwriting expertise, and high-quality service globally delivered. These three building blocks are supported by our dedicated team following four major functional pillars: (a) strategic business development; (b) governance and compliance; (c) operational set-up, procedures, quality control and reporting; and (d) partners support, marketing and business plan control.

Active Re has constantly invested in professional talent, digitalization, modern IT platform, and tailor-made software solutions. Our management and professional team is composed of over fifty professionals, based in nine locations, and fluently speaking eight languages (including Arabic), so we are always close to our clients and business partners. We believe that there are real opportunities to enhance Active Re's presence in the Middle East, therefore we are very enthusiastic and determined to soonest undergo the necessary investment and legal steps to materialize said presence.



FROM LEFT: JOHN KOTRAN, RAMON MARTINEZ CARRERA, RANA NASR & LUIS ANTONIO IBANEZ

John Kotran (Manager MENA Region – Active Re): The aim from our presence in the MENA region is to be closer to our clients & partners

John Kotran, Manager of MENA region at Active Re, has a successful track record of more than 15 years in the insurance & the reinsurance market. In his position, Kotran leads the company's sales efforts in the assigned region, and is in charge of the management of various product lines of business. He also works with the Overseas Underwriting Unit to execute strategic and marketing plans. Kotran holds a degree in Economics from Concordia University in Canada, a MSc from Bayes Business School, and a CII Diploma from the Chartered Insurance Institute, both in England. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Kotran shed light of the strategy of Active Re in the Middle East region and evaluated DWIC. He further gave us an idea about the lines that they are specialized in. Following is an extract from the interview.



“ We hope to achieve A rating which reaffirms Active Re commitment as a trusted reinsurer in the region ”

*** What is Active Re strategy for the Middle East region?**

- The MENA region is very important for ActiveRe strategy as it represents approximately 35% of the Gross Written Premium during the 2021 year. As this is a sizable amount and continuously growing, it is important to have more physical presence in the region to expand our corporate footprint. The aim to be closer to our clients and partners in the region with minimal time difference which allows faster communication and response times. ActiveRe rating from AMBEST is A- with a positive outlook and we hope to achieve the A rating in the very near future which reaffirms ActiveRe commitment as a trusted reinsurer in the region.

*** Are you looking to be specialized in some lines?**

- The strategic vision of ActiveRe is to be a preferred security for Facultative and Treaty business of local ceding companies as well as delivering new products and coverages. Active Re's product offerings include Affinity, Bancassurance, Property & Engineering, Energy & Power Generation, Credit

& Surety and Liability. Complementing the financial needs of large corporate clients, Active Re offers tailor-made alternative risk transfer (ART) solutions, including actuarial analysis and risk management advisory services.

*** How do you evaluate DWIC & on what your meetings were focused on?**

- The pandemic profoundly affected how people engage with one another in the insurance industry, so after a two-year gap, the DWIC brought back the insurers, reinsurers, brokers and consultants from all over the world all under one roof again. It was beneficial to have the insurance industry together once again, not only to conduct business the traditional way, but also to put a face to the many emails and calls over the past two years. It is essential to see each other after a long period to give a push and keep the momentum going in this industry. Our presence in the region is continuing to grow and our meetings were focusing on meeting our existing clients, opportunities with new clients, while engaging with the insurance industry as a whole.

AP_{EX}
Partner of Choice



www.apexib.com

أسامة عابدين

(الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتكافل (ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL):



أرباحنا فاقت أرباح شركات التكافل مجتمعة

تعد شركة أبوظبي الوطنية للتكافل من اللاعبين الكبار في سوق التكافل الإماراتي، وتحافظ على تقييم (A-) وهو أعلى تصنيف يمنح لمشغل عمليات تأمين تكافلي (التأمينات العامة والحياة) من إيه.إم.بست للسنة الخامسة على التوالي، ما يحفزها على متابعة التقدم رغم الصعوبات التي تمر بها المنطقة العربية.

خلال حوارنا مع أسامة عابدين الرئيس التنفيذي للشركة على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين، أجاب عن سؤالنا حول الصراع القائم بين روسيا وأوكرانيا ومدى تأثيره على إقتصاد المنطقة. وتحدث عن الإنجازات الهامة التي حققتها الشركة خلال العامين الماضيين.



■ كيف تقومون بعودة المؤتمرات والفعاليات بعد فترة طويلة من الإنقطاع؟

– نحن سعداء بعودة المؤتمرات بصورة حيّة إنطلاقاً من أهمية التواصل المباشر بين مختلف العاملين في صناعة التأمين، لما له من أثر إيجابي في تطوير أسلوب العمل والإطلاع على آخر المستجدات والمتغيرات التي تعيشها الأسواق في الآونة الأخيرة وبذلك إرتباط وثيق مع صناعة التأمين.

■ برأيكم، ما مدى تأثير الحرب الروسية الأوكرانية على صناعة التأمين في منطقة الشرق الأوسط؟

– للصراع القائم تداعيات غير مباشرة لا سيما أن معظم المشروعات المتعلقة بالطاقة يتم إكتتابها خارج منطقة الشرق الأوسط، فضلاً عن أن التأثيرات السلبية التي تطال إقتصادات دول العالم ستمتد بطبيعة الحال على إقتصاد المنطقة، على أمل أن تبقى النتائج السلبية للحرب ضمن حدود معينة تقادياً للمزيد من الإنعكاسات السلبية على أسواقنا.

نحن على الطريق الصحيح والمطلوب جهود متواصلة

■ تطرق المؤتمر إلى مستوى الإخترق التأميني في المنطقة، في رأيكم ما هي الحلول التي يمكن اعتمادها لزيادة هذه المعدلات؟

– بات من الملح العمل على رفع نسب الإخترق في منطقتنا العربية من خلال زيادة الوعي المجتمعي وإنشاء شركات تكافل إنطلاقاً من وجود تحفظ لدى العديد من المواطنين في ما يتعلق بالتأمين التقليدي. بالإضافة إلى ذلك، يتطلب من شركات التأمين طرح منتجات مبتكرة تتماشى مع إحتياجات العملاء. وكل هذه العوامل تساعد إلى حد كبير في زيادة معدلات الإخترق التأميني، علماً أننا بدأنا نلاحظ توجه العديد من الشركات نحو المنتجات المتخصصة واعتماد التطبيقات الإلكترونية التي تلعب دوراً أساسياً في إنتشار التأمين وتسويقه للعملاء بسهولة. وبحسب وجهة نظري الخاصة، نحن على الطريق الصحيح ولكننا بحاجة لبذل المزيد من الجهود للوصول إلى المستويات المطلوبة.

نفخر بالمحافظة على فريق العمل

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة أبوظبي الوطنية للتكافل؟

بادئ ذي بدء وقبل الحديث عن إنجازات الشركة في كل المجالات، إنني أفخر أن الإنجاز الأهم هو المحافظة على فريق العمل من الموظفين وتعيين كوادر جديدة لتحقيق استراتيجيات الشركة لنمو أعمالها وتقديمها رغم الظروف الصعبة والتحديات التي مررنا بها خلال العامين الماضيين.

وأحب أن أعرب أنه بالرغم من النتائج السلبية على المستويين المحلي والدولي التي سببته جائحة «كورونا»، أن شركة أبوظبي الوطنية للتكافل استمرت في تحقيق زيادة في الأرباح لهذا العام بنسبة ١٢,٤٪ مقارنة بالعام الماضي (٢٠٢٠).

وتجسيدا لمفهوم الاستمرارية (Sustainability) في الأعمال والأداء، ولتوضيح ذلك على سبيل المثال لا الحصر عن إنجازات الشركة على مدى السنوات الماضية قدرتها على تحقيق زيادة بالأرباح مستمرة لمدة إثني عشر عاما بدون انقطاع، الحصول على تصنيف القدرة المالية A- (ممتاز)، والتصنيف الائتماني a- من قبل شركة التصنيف العالمية A.M. Best لمدة ست سنوات متتالية، كذلك تبوؤها المركز الأول بين شركات التكافل والمركز الخامس في الأرباح على مستوى سوق التأمين في الإمارات منذ عام ٢٠١٤، فضلاً عن تحقيق أرباح ضعف تلك التي حققتها شركات التكافل مجتمعة، وزيادة مطردة وجوهية في حقوق المساهمين بما يعادل ٦ أضعاف وأصول الشركة بما يعادل ٣ أضعاف منذ عام ٢٠١٠ مع المحافظة على أداء العائد على حقوق المساهمين بما يعادل ضعف السوق بنسبة ٩,٥٪، بالإضافة إلى تفعيل أنظمة رقمية متطورة خصوصاً في مجال تأمين الحياة الإخاري. بالإضافة إلى إطلاق استراتيجية تحت عنوان INTERNATIONAL ACCESSIBILITY تخولنا القيام بعمليات إعادة تأمين خارج السوق الإماراتية في خطوط التأمين المتخصصة وتحديداً في مجال الطاقة، ساعين لتخطي الحدود الجغرافية لعملنا والمضي قدماً في تحقيق المزيد من النجاحات والإنجازات العالمية.

في اعتقادي، أن التقييم الصحيح لنجاح وأداء الشركات كنموذج عمل لا ينحصر في أدائها لمدة سنة أو سنتين بل تقييم مدى نموها وتقدمها واستقرارها على مدى السنوات مع الأخذ بعين الاعتبار أدائها المالي وتطور منتجاتها وخدمة عملائها وقدرتها على توسيع قنوات توزيعها للوصول إلى أسواق وعملاء جدد مدعوم بتطور تقني واتفاقيات تؤهلها لذلك. وفي هذا الصدد نفتخر بأن شركتنا قد قامت ببناء صرح ونموذج عمل قابل للاستمرارية والنجاح المطرد.

الشركة تسعى إلى فرض الإستحواذ

■ تشهد السوق الإماراتية العديد من صفقات الإندماج هل أنتم في صدد إتخاذ مثل هذه الخطوة؟

نحن في صدد دراسة جدية ومعقدة لفرص إستحواذ في السوق الإماراتية بما سيحمل فرصاً واعدة لنمو الشركة. ■



■ Established in 1976 ■ 42 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*



حامد مبروك (المدير الاقليمي لمجموعة WILLIS TOWERS WATSON) :

نستثمر في الكوادر البشرية لتدعيم فريق العمل وإكمال المسيرة بقوة أكبر

«الرؤية المستقبلية للحرب التي شنتها روسيا على أوكرانيا غير واضحة المعالم، ولها تداعيات سلبية على القطاع التأميني والخوف الأكبر من احتمال تحولها الى حرب عالمية ثالثة». هذا ما قاله حامد مبروك المدير الإقليمي لمجموعة WILLIS TOWERS WATSON لمجلة «البيان الاقتصادية» خلال مشاركته في مؤتمر دبي الدولي للتأمين.



■ ما مدى تأثير الحرب الروسية-أوكرانية على قطاع التأمين في المنطقة العربية؟

– تخطت التداعيات السلبية للأزمة القطاع التأميني بحيث أن الرؤية المستقبلية للحرب التي شنتها روسيا على أوكرانيا غير واضحة المعالم، وهل من الممكن أن تتحول الى حرب عالمية ثالثة ما بين روسيا وحلف الناتو؟ ومن جهة أخرى، من المتوقع أن تتوقف الحروب الصغيرة الدائرة في منطقة الشرق الأوسط كاليمن وغيرها. لكن تبقى النقطة الأهم بأن السوق الروسية تشكل جزءاً كبيراً من حجم أعمالنا، وبعد فرض عقوبات قاسية عليها يجب تحديد موقف الشركات العربية من استمرار التعاون مع روسيا من عدمه، وهذا من شأنه تبديل مقاييس الأمور على مستوى المنطقة.

إطلاق قانون جديد للتأمين في السوق المصرية

■ برأيكم ما هي أسباب عودة التطرق لموضوع تدني معدلات الإختراق التأميني في المنطقة العربية؟

– عاد التداول بهذه المسألة من جديد بسبب إطلاق قانون جديد للتأمين

في السوق المصرية والذي سيتضمن ما يقارب ٢٠ نوع تأمين إلزامي، وهذا من شأنه تغيير معدلات الإختراق التأميني في السوق المصرية التي تعد ثاني أكبر سوق في المنطقة العربية والأول من ناحية القدرات التأمينية. ■ ما هي الخطوات التي اتخذتموها بعد عدم نجاح عملية الدمج مع شركة AON؟

– نحن الآن في صدد الدخول في عمليات إستحواذ على شركات صغيرة، بالإضافة الى تكثيف عمليات التوظيف والإستثمار في كوادر بشرية متخصصة وأصحاب مهارات لتدعيم فريق العمل في المنطقة وإكمال المسيرة بقوة أكبر.

■ هل تتوقعون استمرار تشدد المعيين في بعض خطوط التأمين؟

– بصرف النظر عن الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا كانت تتجه التجديدات نحو المزيد من الإستقرار في عمليات التسعير، وبالتالي بعد إندلاع الحرب من الصعب تحديد التأثيرات السلبية على تجديد إتفاقيات الإعادة أم ستبقى بمنأى عن التجاذبات العالمية. ■



علاء الزهيري مع أركان WTW



اجتماع WTW وAFRICA RE



من اليمين: حامد مبروك ووسام خليفة



من اليمين: حامد مبروك، علاء الزهيري وكرم جبري



CRÉATEUR DE RÉSILIENCE DEPUIS 1960
RESILIENCE BUILDER SINCE 1960

GROUPE CDG



- Resilience builder since 1960.
- Over 61 years of experience developed in the reinsurance market.
- Presence in 70 Markets counting more than 500 clients in Morocco, Africa, Middle East and Asia.
- 3rd African Reinsurer (based on GWP for the year 2020).
- SCR elected “Best Reinsurer in Africa” for the year 2021” the highest distinction given annually, by the International Business Magazine - Finance category.
- SCR obtained the agreement from the Moroccan regulator of insurance and reinsurance sector (ACAPS) for its "RETAKAFUL" window to carry out TAKAFUL reinsurance operations in accordance with the law in force.
- Managing the African Center of Catastrophe Risks.
- Head of the aviation pool FAIR since 1989.
- Managing an Academy of Professional Training dedicated to insurance/reinsurance field « SCR ACADEMY RE ».
- 4 contact offices: Abidjan in Côte d'Ivoire, Kigali in Rwanda, Cairo in Egypt and Johannesburg in south Africa (covering all of Southern Africa).
- An ambitious Transformation Plan 2021-2023 "WE Transform Tomorrow Together" (We 3T), based on digital transformation.

FINANCIAL INDICATORS FOR THE 2021 FINANCIAL YEAR.



Rating

- Fitch Ratings : AAA/stable (Local Scale)
- AM BEST : AM BEST/B++ (Good)



إبراهيم أحمد الوشلي (مدير إعادة التأمين) ومحمد محمود حسبو (مدير فني)
بروج للتأمين التعاوني (BURUJ)؛



من اليسار: إبراهيم أحمد الوشلي ومحمد محمود حسبو

بفضل التحفيزات على وثائق التأمين شهدنا تحسناً ملموساً بنسب الإختراق التأميني

بفضل نشاطها وممارستها العديد من أنواع إكتتاب التأمين بتحفظ واحترافية، تتطلع شركة بروج للتأمين التعاوني (BURUJ) دائماً للعمل والمشاركة في المؤتمرات والفعاليات المتخصصة لتعزيز عمليات التواصل وتوطيد العلاقات مع شركات التأمين وإعادة الوسيط.

التقت «البيان الإقتصادية»، ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين، السيد إبراهيم أحمد الوشلي مدير إعادة التأمين في الشركة ومحمد محمود حسبو المدير الفني في الشركة، شرحا خلال حوارنا كيفية تعامل شركات التأمين مع الأوضاع الصعبة التي يعيشها العالم وخصوصاً المنطقة العربية، وتقديم التسهيلات والتحفيزات التي من شأنها خلق إختراق تأميني، وحلحلة الأسواق ولو جزئياً.

■ ■ ■ نجحنا بتحقيق حجم مبيعات أعلى وفق الأهداف الموضوعة ■ ■ ■

■ هل تتوقعون إستمرار تشدد معيدي التأمين في بعض خطوط التأمين؟

– بدأنا نلاحظ إستقراراً في أسعار التأمين على الممتلكات، في حين أن أقساط تأمين الأمن السيبراني تضاعفت مع تراجع كبير في حدود الوثائق. بالإضافة الى ذلك، هناك إرتفاع كبير في حجم المطالبات المرتبطة بتأمين مسؤولية المديرين والموظفين وتأمين الأمن السيبراني بعد التحولات التي شهدتها الأسواق بالعمل عن بُعد الأمر الذي يزيد من مخاطر التعرض لعمليات القرصنة وإختراق البيانات.

نتائج ٢٠٢١ مرضية مع حجم مبيعات أعلى

■ كيف تقوّمون أداء شركة بروج للتأمين التعاوني خلال العام ٢٠٢١، وهل من خطط مستقبلية؟

– بدأت الشركة عملية التوسع بصورة أكبر في قطاع الشركات، ونجحت في تحقيق حجم مبيعات أعلى وفق الأهداف الموضوعة ونحن راضون عن النتائج التي تحققت عام ٢٠٢١. ■



■ ما الهدف من مشاركتكم ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين؟

– بعد إنقطاع لفترة طويلة بسبب إنتشار وباء كورونا كان لا بد من إستئناف المشاركة في المؤتمرات والفعاليات المتخصصة في صناعة التأمين بهدف تعزيز عمليات التواصل وتوطيد العلاقات مع شركات إعادة جديدة، بالإضافة الى الاطلاع على آخر التطورات والمتغيرات التي يشهدها السوق.

معاملة خاصة للعميل

■ في رأيكم هل التأمينات الإلزامية تساعد في رفع نسب الإختراق التأميني في المنطقة العربية؟

– مما لا شك فيه تساهم التأمينات الإلزامية في زيادة معدلات الإختراق بصورة عامة، ففي المملكة العربية السعودية على سبيل المثال تقدم للعميل الكثير من التحفيزات منها حسومات على وثائق التأمين على المركبات. وبالتالي نشهد تحسناً ملموساً في ما يتعلق بنسب الإختراق التأميني لفرع التأمين على المركبات داخل سوق المملكة.

**“We will either find a way,
or make one.”**

Anibal Barca



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
— REINSURANCE BROKERS —

إسراء صالح داوود

(المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية ورئيسة ديوان التأمين في العراق)؛



«الورقة البيضاء» خارطة طريق تهدف الى إصلاح الاقتصاد العراقي

عندما بدأت الحكومة العراقية بوضع قطاع التأمين في صلب إهتماماتها، بدأت مرحلة إنتقالية جديدة، تمثلت بـ «الورقة البيضاء» والتي تعتبر خارطة طريق شاملة تهدف الى إصلاح الاقتصاد العراقي ومعالجة التحديات.

المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية - العراق، إسراء صالح داوود ورئيسة ديوان التأمين في العراق، من السيدات النادرة في قطاع التأمين العربي التي تتحمل مسؤولية رئاسة ديوان التأمين وأكبر شركة تأمين في العراق، أشارت في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» الى أن السوق يضم ٣٩ شركة تأمين منها ٣ شركات وطنية تختلف من حيث الملاءة المالية ونشاطها التأميني والباقي شركات وساطة... وقالت أن حدوث عمليات دمج وتكوين كيانات قوية سوف يؤدي إلى شركة ضخمة تملك القدرة للنهوض بالقطاع أو على الشركات الضعيفة إتخاذ قرار بالانسحاب.

نتائج الوطنية ممتازة

تختلف من حيث الملاءة المالية ونشاطها التأميني، وبالتالي ورقة الاصلاح الاقتصادي من شأنها دعم الشركات التي تعاني من تحديات ومساندتها. كما أنه ضمن الحلول المقترحة حدوث عمليات دمج وتكوين كيانات قوية تملك القدرة للنهوض بقطاع التأمين، وإما اتخاذ قرار بالانسحاب من السوق.

■ ما هي بראيككم أسباب خروج التأمينات خارج السوق المحلية؟

— أعددت مسودة لتعديل القانون رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٥ من أجل معالجة نقاط الضعف والحد من خروج التأمينات خارج السوق المحلية. والمسودة قيد التدقيق والمناقشة قبل عرضها على الحكومة.

نتائج ممتازة العام الماضي

■ هل يعاني السوق العراقي من نقص في شركات الاعادة العربية والعالمية؟

— يحتاج السوق العراقي لشركات إعادة أجنبية خصوصا في ما يتعلق بالاطار الكبري.

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٢١؟

— حققت شركة التأمين الوطنية نتائج ممتازة العام الماضي. ■



من اليمين: إسراء صالح داود، كافي محسن ومهان جوده

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين في العراق؟

— بدأ السوق مرحلة إنتقالية جديدة، حيث المؤشرات إيجابية مقارنة بالمرحلة الماضية، كما بدأت الحكومة بوضع قطاع التأمين في صلب إهتماماتها، حيث تضمنت الورقة البيضاء، وهي خارطة طريق شاملة تهدف الى إصلاح الاقتصاد العراقي ومعالجة التحديات التي تواجهه، العديد من البنود الخاصة بقطاع التأمين المتمثلة في أتمتة وحوكمة أعمال التأمين، التأهيل والتدريب وإعادة النظر في المنتجات التي تقدمها شركات التأمين، بالإضافة الى طرح منتجات جديدة تحاكي متطلبات المجتمع العراقي. وكان ديوان التأمين قد عين السيد بسام جلميران، أحد أبرز وأزه رجالات التأمين، المستشار الخارجي والاستراتيجي المشرف على تطبيق بنود «الورقة البيضاء» لاصلاح قطاع التأمين.

إما الدمج أو الانسحاب

■ هل يحتاج السوق لعمليات دمج واستحواذ لخلق كيانات أقوى؟

— يضم السوق حالياً ٣٩ شركة تأمين منها ٣ شركات وطنية والباقي شركات خاصة أو شركات وساطة تأمين أو شركات وساطة إعادة تأمين،



إجتماع الوطنية للتأمين - العراق مع TYRSERS



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

طارق حسين

(رئيس تأمين الحوادث والمسؤوليات في شركة MENA RE)؛

نجحت الشركة في التفوق على التحديات وتعزيز موقعها في السوق الإقليمي



«تتركز عملياتنا الإكتتابية في التأمينات المتخصصة، كتأمين الحوادث والمسؤوليات وأخطار العنف السياسي، ونحقق أداءً جيداً. والآن نشهد مرحلة من الثبات إنطلاقاً من أن توجهات الأسواق باتت أكثر وضوحاً».

هذا ما قاله طارق حسين رئيس تأمين الحوادث والمسؤوليات في شركة MENA RE في حوار مع «البيان الاقتصادية» خلال مشاركته في مؤتمر دبي الدولي للتأمين، كما تحدث عن تداعيات الحرب الروسية - الأوكرانية على قطاع إعادة التأمين وخصوصاً في مجال التأمين ضد مخاطر العنف السياسي، حيث ستشهد الأسعار مزيداً من الارتفاع.

إكتتاب مخاطر جديدة في الوقت الراهن، ولكن نتطلع بتوسيع وتعزيز موقعنا في السوق الإقليمي من خلال الخطوط المكتتبه الحالية لدينا. كما تجدر الإشارة الى زيادة أعداد المكتتبين في السوق الإقليمي والعالمي، وهذا سينتج الى إستقرار أكبر في أسعار التأمين.

إستقرار في أسعار التغطيات

■ ما هي توقعاتكم لموسم التجديدات المقبلة؟

– من الواضح أن السوق توقف عند حدود معينة من الأسعار، والآن نشهد مرحلة من الثبات إنطلاقاً من أن توجهات الأسواق باتت أكثر وضوحاً بعد جائحة «كوفيد-١٩» وإنعدام حالة عدم اليقين. بالإضافة إلى أن أسعار التغطيات التي نكتتبها دخلت مرحلة من الاستقرار.

■ كيف تقومون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢١؟

– كان عاماً مليئاً بالنجاحات، حيث بلغت الأقساط المكتتبه لتأمين الحوادث والمسؤوليات ما يعادل ٢٤ مليون دولار أميركي، الى جانب تدعيم فريق العمل وتوظيف كوادر متخصصة. كما نجحت الشركة في التفوق على التحديات الناجمة عن انتشار جائحة «كورونا» وتعزيز موقعها في السوق، وأصبحت MENA RE اسماً لامعاً في السوق محلياً وإقليمياً. ■

■ ما مدى تأثير الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا على صناعة التأمين في منطقة الشرق الأوسط؟

– الصراع القائم بين الدولتين له تداعيات سلبية على شركات إعادة التأمين، وقد يرخي بظلاله على الطاقة الاستيعابية والتي من المتوقع أن تتقلص خاصة مع ظهور بؤر سلبية تتحدث عن خسائر مؤمنة فادحة. مع ظهور الخسائر المتوقعة وتحديد في مجال التأمين ضد مخاطر العنف السياسي ومجال الطيران، ستشهد الأسعار مزيداً من الارتفاع والتشدد في الشروط وهذا بطبيعة الحال سينعكس بدوره على منطقة الشرق الأوسط. بالإضافة الى ذلك، الارتفاع المتسارع في مختلف المواد الأولية من شأنه تقليص حجم المشاريع والاستثمارات الجديدة في المنطقة، الأمر الذي يؤثر على معدلات النمو الاقتصادي التي تنعكس بدورها على سوق التأمين.

زيادة في أعداد المكتتبين

■ هل ستوسعون في عمليات اكتتاب مخاطر جديدة؟

– تتركز عملياتنا الإكتتابية في الخطوط المتخصصة كتأمين المسؤولية وأخطار العنف السياسي ونحقق أداءً جيداً. لا نرى أننا سنتوسع إلى



إجتماع MENA RE و LINK



طارق حسين محاطاً بأركان MENA RE

MENA RE

**Specialty Lines Reinsurer
Based at DIFC, Dubai**

MENA RE Underwriters Ltd
Regulated by the DFSA
Office 210-212, Gate Village 8,
Dubai International Financial Centre
Tel: +971 4 519 4888

www.menare.ae



نبيل حجار

(العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة):



نبذل جهوداً مضاعفة لتحسين التصنيف الحالي الجيد (B+) وتقديم خدمات وتغطيات مميزة

يرى نبيل حجار العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة، بأنه لا توجد حتى الآن تداعيات سلبية مباشرة على أعمالنا بسبب الحرب في أوكرانيا. مشيراً إلى أن الصندوق حافظ على حجم أعماله وتمكن من تحقيق المستهدفات وفق الخطة الموضوعة.

كما تكلم حجار بمواضيع مهمة لمجلة «البيان الاقتصادية» في لقاء خاص ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين.



■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها الصندوق، وكيف تصفون تداعيات جائحة «كورونا» على نشاطكم؟

— كان للجائحة تداعيات محدودة نسبياً على نشاطنا أسوة بالقطاعات والأنشطة في مختلف دول العالم.

فبالرغم من الركود الاقتصادي والإغلاقات المتكررة خلال المرحلة الماضية، فقد استمر الطلب على النفط والطاقة لكن بمستويات أقل وهذا بطبيعة الحال أدى إلى تراجع نسبي لنشاطنا خلال الأزمة الوبائية، إلا أننا تمكنا نوعاً ما من المحافظة على أعمالنا وتحقيق المستهدفات وفق الخطة الموضوعة، حيث كانت الأمور أفضل من المتوقع وهذا يعود إلى العمل وفق رؤية واضحة المعالم.

وضع خطط إستباقية لتحقيق الأهداف

■ ما هي إستراتيجيتكم للعام ٢٠٢٢؟

— تتمثل أبرز أهدافنا في تحسين تصنيفنا الائتماني نظراً إلى أن وكالات التصنيف العالمية في تطور مستمر يفوق قدرة الشركات على تنفيذ المتطلبات، وهذا الأمر يفرض علينا وضع خطط إستباقية لتحقيق الأهداف بوتيرة متسارعة. ومن هنا، هناك أولوية الآن لزيادة أعضاء الصندوق الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الوحدات الإكتتابية وجذب شركات جديدة من مختلف الأسواق العربية والأفرو-آسيوية، ونأمل أن يساعد ذلك على تحسين التصنيف في المرحلة القادمة.

نشاطنا متين وقوي

■ هل لارتفاع أسعار النفط والغاز بسبب الغزو الروسي على أوكرانيا أي تداعيات على نشاطكم؟

— كانت لدينا عمليات إكتتاب في السوق الروسية، لكنها توقفت الآن بسبب العقوبات المفروضة على روسيا، إلا أننا حتى الآن لم نشعر بأي تداعيات سلبية مباشرة علينا بسبب الحرب الدائرة بين البلدين. وبالتالي لا يسعنا الآن سوى الترقب والإنظار لما ستؤول إليه الأمور على مستوى المنطقة والعالم.

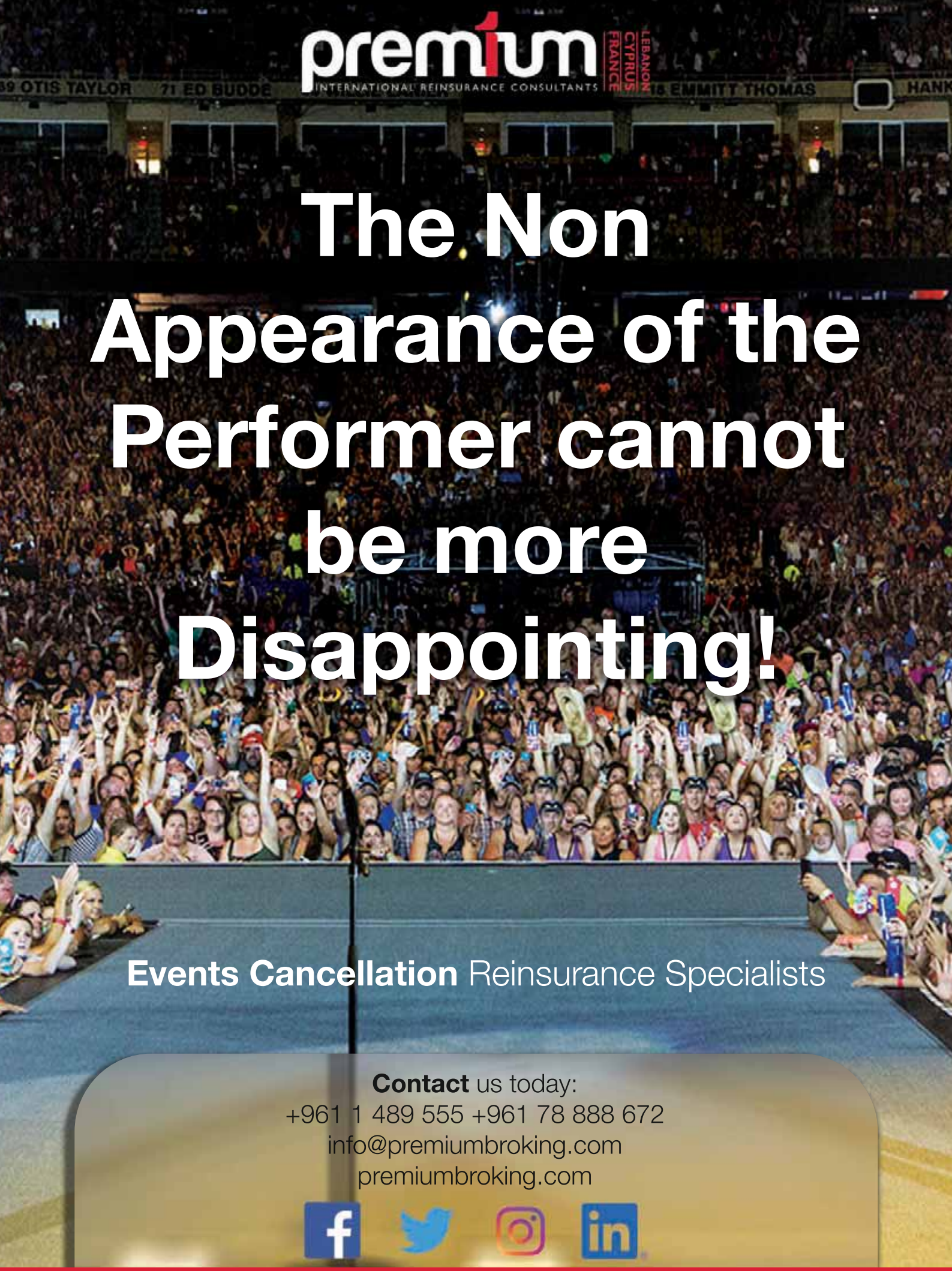
أما على المستوى الداخلي نحن مستمرون بالإستراتيجية نفسها وسنبذل جهود مضاعفة لتحسين التصنيف الحالي (B+) الأمر الذي سيساهم في جذب المزيد من الأعمال في ما يتعلق بتأمين النفط والغاز، إنطلاقاً من أن معظم الشركات التي ستتعامل معنا تولي التصنيفات الائتمانية أهمية كبرى. ■



من اليمين: نبيل حجار وأحمد المحميد



من اليمين: SRINIVASAN، أحمد المحميد، MANOJ KUMAR ونبيل حجار



premium
INTERNATIONAL REINSURANCE CONSULTANTS

LEBANON
CYPRUS
FRANCE

The Non Appearance of the Performer cannot be more Disappointing!

Events Cancellation Reinsurance Specialists

Contact us today:

+961 1 489 555 +961 78 888 672

info@premiumbroking.com

premiumbroking.com



فادي شرقاوي (الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM RE):



تتمثل سياستنا الحالية في التوسع نحو أسواق الخليج وصولاً إلى افتتاح مكتب في دبي في المستقبل القريب

الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM RE لوساطة إعادة التأمين، فادي شرقاوي تحدث الى مجلة «البيان الاقتصادية» عن تداعيات الحرب الروسية الاوكرانية على أسواق المنطقة وتدني نسب الإختراق التأميني والخسائر المرتبطة باحتجاز المصارف للأموال وأمور أخرى مهمة.

حديث شرقاوي جاء على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين الذي عقد

في فبراير ٢٠٢٢.

التحول نحو الاقتصاد النقدي

■ كيف تمكنتم من التعامل مع الأزمة النقدية في لبنان؟

– تكبدنا الكثير من الخسائر المرتبطة باحتجاز أموالنا في المصارف، ولكن الآن نشهد تبدل واضح في طريقة العمل والتحول نحو الاقتصاد النقدي وهذا الأمر يساهم في تعزيز إستمرارية أعمالنا.

أرقام جيدة وتوسع خليجياً

■ كيف تقوّمون نشاطكم خلال العام ٢٠٢١ وهل من خطط مستقبلية؟

– على الرغم من الأجواء الضبابية والتوترات

العالمية والاقتصادية حققنا أرقاماً جيدة خلال العام الماضي. كما تتمثل سياستنا الحالية في التوسع نحو أسواق الخليج وصولاً إلى افتتاح مكتب في دبي في المستقبل القريب. ■



من اليمين: ماهر الحسين وفادي شرقاوي

تداعيات على صناعة التأمين

■ في رأيكم هل من تأثير للأزمة الروسية – الأوكرانية على عمليات التأمين في المنطقة العربية؟

– بالتأكيد، سيكون لهذه الأزمة تداعيات كبيرة على أسواق المنطقة، إنطلاقاً من التوترات الجيوسياسية العالمية وارتفاع حجم المخاطر في ما يتعلق بعمليات الشحن والإضطرابات السياسية وهذا من شأنه الإنعكاس الكبير على صناعة التأمين.

العمل على زيادة المعدلات

■ ما هي الأسباب التي تحول دون إمكانية رفع نسب الإختراق التأميني في المنطقة العربية؟

– جميع شركات التأمين والإعادة في سعي دائم لزيادة حجم أعمالها، ورفع نسب الإختراق ليسهل مهامها والمطلوب المزيد من التعاون بين القطاعين العام والخاص بما فيها الهيئات الضامنة لزيادة هذه المعدلات.

فيدلتي المتحدة تعلن عن ضخ رأس مال بقيمة ٦٠ مليون درهم إماراتي لتسريع نمو أرباح مستدامة وطويلة الأجل جولتان من التمويل في السنوات الأربع الماضية هما مؤشران واضحان على ثقة المساهمين في عمليات الشركة ورؤيتها

تقديرًا للإنجازات، نسب الرئيس التنفيذي لشركة فيدلتي المتحدة هذا الإنجاز إلى العمل الجماعي داخل الشركة وللمساهمين إضافة إلى الدعم الثابت من أعضاء مجلس الإدارة. كما تقدر الشركة الدعم المستمر من البنك المركزي، الذي كان يُطلق عليه سابقاً هيئة التأمين، لتوجيهاتهم طوال المرحلة. وأخيراً يثني على موظفي الشركة. فهو مؤمن وبشدة أنه بدون تفانيهم وولائهم وجهودهم المخلصة، لم يكن هذا النجاح ممكناً.



شارك بلال أدهي أفكاره حول التغييرات التي يود أن يراها في قطاع التأمين في الإمارات العربية المتحدة، وأشار إلى أنه يود رؤية المزيد من عمليات الدمج داخل هذا القطاع.

وقال: «أولاً، هناك عدد كبير من اللاعبين في سوق التأمين وهذا بالتأكيد غير صحي للنمو المستدام لهذا القطاع ككل. مما يجعل سوق التأمين في وضع غير صحي في نهاية المطاف، حيث يسود نزاع بين الأسعار تنطفي على الاكتتاب الأساسي. ثانياً، على الرغم من معالجة تسعير السيارات وتكلفة الاستحواذ بعد إدخال سياسة السيارات الموحدة من قبل البنك المركزي، فإن الخصومات على الأسعار المسموح بها خلال العام الماضي جنباً إلى جنب مع حرب الأسعار للحصول على الحد الأعلى من الأقساط المكتتبة قد نتج عنها أداء سلبي للشركات عام ٢٠٢١».

ومع العدد الحالي للاعبين في السوق ونقص البيانات المركزية عن السائقين، من المهم أن تعمل شركات التأمين وفقاً لهيكل تسعير موحد لوثيقة تأمين المركبات. حيث يجب على الشركات جني أموال كافية حتى تتمكن من الاستثمار في الموظفين وتحديث القطاع. اضاف أدهي: «بعد ضخ رأس المال، كنت متفائلاً أيضاً بتحقيق نتائج أفضل في عام ٢٠٢٢ لفريق فيدلتي المتحدة. وأتمنى التوفيق للشركة وقطاع التأمين والشركات في القطاعات الأخرى. وأهنئ دولة الإمارات بقيادتها الرشيدة بمناسبة الذكرى الخمسين على تأسيسها، وأتمنى المزيد من الإنجازات».

أكملت شركة فيدلتي المتحدة FIDELITY UNITED التي احتفلت بالذكرى السنوية الخامسة والأربعين لتأسيسها في عام ٢٠٢١، بنجاح إصدار حقوق اكتتاب بقيمة ٦٠ مليون درهم إماراتي، وهو ثاني تمويل للشركة منذ عام ٢٠١٧.

هناك عنصران مهمان في ضخ رأس المال هذا لفيدلتي المتحدة هما: أولاً، كان التمويل مطلوباً بشكل أساسي وفقاً لمتطلبات الملاءة المالية للبنك المركزي. ثانياً، يوضح هذا

التمويل ثقة مساهمي الشركة في مجلس الإدارة والفريق التنفيذي لتحقيق نمو مربح مستدام وطويل الأجل.

ووفقاً للرئيس التنفيذي لشركة فيدلتي المتحدة، تشكل هذه الخطوة رسالة قوية إلى السوق مفادها أننا مركزون على النمو ومستعدون للمنافسة. الشركة متحمسة كونها استقبلت جولتين من التمويل في السنوات الأربع الماضية، الأمر الذي يعتبر نادر الحدوث في السوق.

يشارك بلال الأدهي، الرئيس التنفيذي لشركة فيدلتي المتحدة، رؤيته حول تطلعاته للشركة قائلاً: «انضمت إلى الشركة في عام ٢٠١٨ بتفويض واضح لضخ طاقة إيجابية ورؤية جديدة للشركة. على مر السنين، واجهت الشركة بعض التحديات الصعبة، لا سيما قبل ٢٠١٨، ولكن بفضل ضخ رأس مال قدره ١٠٠ مليون درهم إماراتي في عام ٢٠١٧، تمكنا من تحقيق الاستقرار في عملياتنا بشكل كبير. في الربع الرابع من عام ٢٠٢١، احتلنا المرتبة ١٦ فيما يتعلق بإجمالي الأقساط المكتتبة. بالنظر إلى أن عام ٢٠١٨ كان عامنا الأول كشركة جديدة، لم نكتف بالنمو من حيث الأقساط المكتتبة فحسب، بل بدأنا في تحقيق أرباح منذ الربع الأول من عام ٢٠١٩. ومن النادر أن نجد شركة ذات رأس مال سلبي منذ أربع سنوات قد نجحت في تغيير اتجاهها. وهذه ليست سوى البداية. على الرغم من السوق التنافسية في الإمارات العربية المتحدة، حيث من المحتمل أن يكون عدد شركات التأمين مقارنة بعدد السكان من أعلى المعدلات في العالم، سنواصل تطوير علامتنا التجارية للتنافس مع كبار اللاعبين. لن نكون في مجرد سباق للنمو فحسب، بل مهما كان القطاع الذي سننمو به، فإننا سنضمن تحقيق عائد مُجدي للمساهمين».

مصر تسمح بتأسيس شركات وطنية للتصنيف الائتماني وتستهدف طرح ١٠ شركات في البورصة خلال ٢٠٢٢

سمحت مصر بتأسيس شركات وطنية للتصنيف الائتماني، بعد إلغاء شرط مساهمة وكالة تصنيف دولية برأسمال الشركة التي ترغب بمزاولة نشاط التصنيف في البلاد.

وتعمل في مصر حالياً شركتان في مجال التصنيف الائتماني بترخيص من عام ٢٠٠٤، وهما: «الشرق الأوسط للتصنيف الائتماني»، و«كابيتال إنتلجنس مصر».

الهيئة العامة للرقابة المالية عدلت ضوابط منح الترخيص، وقواعد تملك الأسهم بشركات تقييم وتصنيف ترتيب الأوراق المالية، بما يتيح إنشاء شركات وطنية بالكامل في هذا المجال.

قرار ممتاز وسيشجع وجود شركات وطنية للتصنيف الائتماني بالقطاع المالي غير المصرفي، وزيادة عددها وخلق مناخ تنافسي داخل الاقتصاد.

فيما ألزمت الرقابة المالية في تعديلاتها شركة التصنيف بإصدار وثيقة تأمين ضد الأخطار المهنية.

شركات تقييم وتصنيف وترتيب الأوراق المالية، والمعروفة بوكالات «التصنيف الائتماني»، تُعدّ عنصراً أساسياً في الأسواق المالية لتحديد مدى قدرة الشركات الراغبة في إصدار سندات أو صكوك على سداد الالتزامات المستحقة عليها في مواعيد استحقاقها، وكذلك منح درجة الملاءة الائتمانية لتلك الشركات، وللإصدارات محل التصنيف الائتماني.

د. ياسر رؤوف (رئيس مجلس الإدارة - شركة الحمراء للتأمين - العراق):



يعاني التأمين في العراق من تحديات كثيرة ويتطلب من الحكومة وضعه ضمن أولويات جدول أعمالها

تأسست شركة الحمراء للتأمين سنة ٢٠٠١ في دولة العراق وهي من أوائل شركات القطاع الخاص وتقدم منتجات تأمين الحياة ومختلف أنواع التأمينات العامة ضمن المنتجات الشخصية. وتهدف الحمراء للتأمين إلى التميز والجودة.

وقد احتلت مركزاً ريادياً نتيجة القيادة الحكيمة والكفاءة والمهنية وتفانيها المستمر لعملائها. وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» قال د. ياسر رؤوف رئيس مجلس الإدارة الشركة، «أن سوق التأمين في العراق تعاني من تحديات كثيرة ومشاكل مترامية»، وعن تميز الحمراء للتأمين في الخدمات المقدمة للعملاء، قال د. رؤوف، «إننا نعمل على زيادة الوعي التأميني للعملاء ونتمتع بقوة مالية كما نقوم بالإبتكار المستمر ونقدم الدعم والخدمة المناسبين لعملائنا».

هدفنا التميز والجودة

– تتمثل استراتيجية الشركة في التوسع وافتتاح فروع جديدة، لكن الظروف الحالية التي تمر بها البلاد والدول المجاورة دفعتنا إلى تأجيل هذه الخطوة. مع العلم أن السوق العراقية من الأسواق الكبيرة والواعدة تتميز بالقدرات الضخمة لكننا نحتاج إلى إدارة صحيحة لقطاع التأمين، ووضع نظم وتشريعات تساعد على تحقيق نقلة نوعية، إلا أنه خلال العامين الماضيين لمسنا اهتمام واضح من جانب المعنيين على تطوير السوق، كما تم تعيين أشخاص أصحاب خبرة في هذا المجال في مناصب أساسية. وبالتالي يتطلب من الحكومة الجديدة وضع قطاع التأمين ضمن أولويات جدول أعمالها وفي حال تحقق هذا المطلب من المتوقع أن يصبح قطاع التأمين في ريادة القطاعات العاملة في الدولة.

نعد من أوائل الشركات في السوق العراقية التي تصدر الوثائق إلكترونياً

■ هل دخلتم في عملية التحول الرقمي؟

– نعد من أوائل الشركات في السوق العراقية التي تصدر الوثائق إلكترونياً، بالإضافة إلى وجود أنظمة داخلية خاصة بنا لعمليات الإصدار والمحاسبة. ونسعى لتحقيق المزيد من التقدم والإرتقاء بالخدمات المقدمة لعملائنا بهدف التحول نحو شركة إقليمية خارج الحدود الجغرافية الحالية.

■ هل تتعاملون مع شركات إعادة عريية أم أجنبية؟

– نتعامل مع معيدين عرب وأجانب ولكننا لغاية الآن لم تحصل الشركة على تصنيف إئتماني نظراً لدخول السوق العراقية حديثاً ضمن نطاق التصنيفات العالمية الممنوحة للدول، ولكننا في صدد عقد إجتماعات مع وكالات تصنيف عالمية مثل أي.أم.بست أملين التوصل إلى نتائج إيجابية.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم؟

– تطمح الشركة لتحقيق المزيد من النجاحات ولعب دور أساسي في خدمة المجتمع، إلا أنه توجد الكثير من المعوقات التي تحول دون إمكانية تحقيق الأهداف المحددة بسبب القوانين والأنظمة المفروضة. ■



من اليمين: جهاد جوده، كافي محسن، إسراء صالح داود، د. ياسر صبري رؤوف، جمال عصفور وعماد العابد

البيان

■ بداية، كيف تقيّمون سوق التأمين في العراق؟

– تعاني سوق التأمين في العراق من تحديات كثيرة ومشاكل مترامية وخصوصاً في ما يتعلق بالأمور التنظيمية. وقياساً لحجم الإقتصاد العراقي يعد التأمين من القطاعات الصغيرة الحجم فضلاً عن أن الأقساط المكتتبة أدنى من المعدلات المطلوبة.

■ كيف تقومون بالتداعيات السلبية لجائحة «كورونا» على صناعة التأمين؟

– في ما يتعلق بالتأثير السلبي للجائحة كانت هناك تداعيات سلبية ومباشرة على العديد من القطاعات التي تشكل جزءاً كبيراً من سوق التأمين. في حين أن الإجراءات الحكومية المتبعة لتنشيط القطاعات لم تكن وفق المستويات المطلوبة مقارنة بحجم الأضرار التي لحقت بالقطاعات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويضاف إلى ذلك، لا تزال نسب الإختراق في عالمنا العربي دون المعدلات المطلوبة نتيجة غياب الإستقرار والتوترات الإقتصادية الأمر الذي يؤثر بطبيعة الحال على حجم الأقساط المكتتبة.

التميز في الخدمات المقدمة للعملاء

■ ما الذي يميز شركة الحمراء للتأمين عن مثيلاتها في السوق وما الاستراتيجية المتبعة لتعزيز موقعكم؟

– تأسست الشركة عام ٢٠٠١ وهي من أوائل الشركات التابعة للقطاع الخاص، ومنذ بداية مسيرتنا وضعنا نصب أعيننا التميز في الخدمات المقدمة للعملاء وتطوير علاقاتنا مع محيطنا وتعزيز سبل التعاون مع شركات إعادة الأجنبة في سبيل المساهمة بازدهار الإقتصاد العراقي ودفع عجلة النمو، كما لعبنا دوراً ريادياً في جذب الإستثمارات الخارجية، وهي تتمتع بقوة مالية.

ويضاف إلى ذلك، تتميز الشركة بتقديم جميع أنواع التغطيات والخدمات الاحترافية لمجموعة واسعة من العملاء من الشركات والأفراد، فضلاً عن جذب موظفين محترفين من جنسيات مختلفة يتمتعون بمستوى عالٍ من الخبرة في مجال التأمين بهدف تطوير الشركة.

السوق العراقية من الأسواق الكبيرة والواعدة

■ هل لديكم خطط توسعية نحو أسواق أخرى؟

WE RE-INFORCE WHATEVER YOU INSURE...

Platinum Reinsurance Brokers, an organization of professionals with more than 35 years of experience in the fields of global Insurance, Reinsurance, Niche products & Risk management.

Delivering a Platinum service to our clients...



Quantum Tower, 10th Floor
Charles Malek Avenue
Achrafieh, Sofil, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 16-5476
Landline: +961 1 333 610; Fax: 117
E-mail: info@platinum-reins.com
www.platinum-reins.com



PLATINUM
REINSURANCE BROKERS SAL

موسى بيطار (الرئيس التنفيذي لشركة العامة للتكاful GENERAL TAKAFUL - قطر):



منتجات تأمينية جديدة والتوسع لاستكمال النجاح

تقدم الشركة العامة للتكاful تغطياتها وخدماتها بأساليب محترفة وتمتاز برامجها بالمرونة والشفافية، كل ذلك بشكل منسجم مع قواعد الشريعة الإسلامية.

ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين التقت «البيان الاقتصادية» موسى بيطار، الرئيس التنفيذي لشركة العامة للتكاful GENERAL TAKAFUL، وكان هذا الحوار:

تعطش لعودة المؤتمرات والفعاليات



■ ما مدى أهمية عودة المؤتمرات والفعاليات بعد توقف دام لفترة طويلة؟
- من الواضح وجود تعطش لمثل هذه الفعاليات بعد الانقطاع لفترة بسبب إنتشار جائحة كورونا والإجراءات الوقائية التي حالت دون إمكانية السفر وعقد الإجتماعات. وبالتالي كان لا بد من إستئناف هذه اللقاءات وعودة الإجتماعات بين العديد من الأطراف الفاعلين في صناعة التأمين نظراً للفرص الواعدة التي تشهدها أسواق المنطقة خلال المرحلة الحالية. ونأمل أن تترجم هذه اللقاءات بخطوات حقيقية على أرض الواقع.

■ هل لاحظتم أي تشدد خلال تجدييدات العام ٢٠٢٢؟

- تم تجديد العدد الأكبر من الإتفاقيات مع بداية العام الحالي، وبالتالي لم نواجه أية عراقيل وكانت الأمور ممتازة بحسب ما خططنا لها.

خطة عمل متكاملة

■ ما هي آخر مستجدات شركة العامة للتكاful؟

- تم وضع خطة عمل متكاملة تمثلت في إطلاق منتجات تأمينية جديدة حصرياً لشركتنا تهدف الى خدمة المجتمع القطري وتوفير حلول متنوعة للعملاء. كما نعمل على إطلاق حزمة جديدة من المنتجات والتوسع نحو أسواق جديدة لإستكمال مسيرة النجاح التي بدأها أسلافنا. ■



من اليسار: جبرار منير، محمد العيله، عطا الخطيب، محمد فيرا، موسى بيطار وناجي عبود



من اليسار: محمد العيله، محمد فيرا وموسى بيطار



إجتماع MENA LIFE مع القطرية العامة والعامة للتكاful



إجتماع القطرية العامة والعامة للتكاful وQB



العامّة للتكافل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision



٤٤٤٩٩٩٩٩ -

www.g-takaful.net

ميزاتنا:

- خدماتنا تطابق معايير الشريعة الإسلامية
- نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء
- خدمات سريعة لتسوية المطالبات
- خدمة المؤسسات الإسلامية والتقليدية
- فريق عمل على مستوى عالي لتقديم الخدمات

مشاركة - تضامن - تعاون



فادي سعادة (الرئيس التنفيذي لشركة ASIA - العراق) :

«رسالتنا» أن نكون أفضل شركة تأمين على المستوى

المحلي في العراق

تحرص شركة آسيا للتأمين على أن تكون في طليعة شركات التأمين، بالإضافة لتبنيها أفضل مستوى لخدمة العملاء، وينبع ذلك من خلال التعاون مع أكثر شركات إعادة التأمين العالمية ثقة ومصداقية كشركاء متميزين لها.

في حوار صريح حول أوضاع قطاع التأمين في المنطقة مع فادي سعادة الرئيس التنفيذي لشركة ASIA - العراق، على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين، قال: «ملتزمون بتقديم خدمات ذات قيمة مضافة لجميع عملائنا وشركائنا، وإيماننا ببناء علاقات شراكة مثمرة وطويلة الأمد مع كل منهم، وذلك بالإعتماد على الحصرية، الثقة المتبادلة، الشفافية في التعامل والنوعية في تقديم الخدمات».



■ في رأيكم، هل سيكون للأزمة الروسية - الأوكرانية أي تداعيات على أسواق التأمين في منطقتنا؟

- بالتأكيد ستتأثر أسواق المنطقة بالأزمة الروسية - الأوكرانية، حيث بدأنا نلمس بعض هذه التداعيات في السوق العراقية والتي تتمثل في انسحاب معيدي التأمين من الدعم المقدم كشركات تأمين على الشركات الروسية العاملة في العراق. بالإضافة إلى أن العقوبات المفروضة على روسيا ستعكس سلباً على أعمال معظم الشركات بسبب عدم قدرتها على التعامل واكتتاب تغطيات لشركات روسية.

قوانين عديدة لكنها لا تطبق

■ هل تم إصدار قوانين وتشريعات جديدة تساعد في رفع نسب الإختراق التأميني في السوق العراقية؟

- هناك العديد من القوانين التي تساهم في زيادة الإختراق التأميني لكنها لا تطبق على أرض الواقع. إلا أننا نتعاون مع الهيئة المشرفة على قطاع التأمين لتفعيل هذه القوانين بغية الوصول إلى نسب إختراق جيدة على المدى القريب.

■ ما هي الصعوبات التي تواجهونها في عملكم، وما هي المطالب التي ترفعونها للجهات المعنية؟

- نحن الآن في صدد التعاون مع ديوان التأمين ونلحظ تجاوباً

كبيراً من جانبهم لتعديل القوانين وتحقيق المطالب التي من شأنها المساهمة بشكل أساسي في الارتقاء بصناعة التأمين.

مستويات متدنية بحجم الأقساط

■ في رأيكم، هل عدد الشركات العاملة في السوق يفوق حجم الأقساط المكتتبة؟
- يضم السوق العراقية ٤٠ شركة تأمين، وبحسب الإحصاءات الأخيرة الصادرة عن جمعية التأمين العراقية لعام ٢٠٢٠ بلغ حجم الأقساط المكتتبة ما يقارب ١٧٠ مليون دولار، وهذا يؤكد المستويات المتدنية لحجم الأقساط مقارنة بعدد الشركات العاملة في السوق.

■ ما هي توقعاتكم لتجديدات يوليو؟ هل ستكون مثبته؟

- لا يمكن تحديد مسار الأمور، فنحن في انتظار ما ستكون عليه التجديدات خلال شهر يوليو.

■ كيف تقوّمون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢١؟

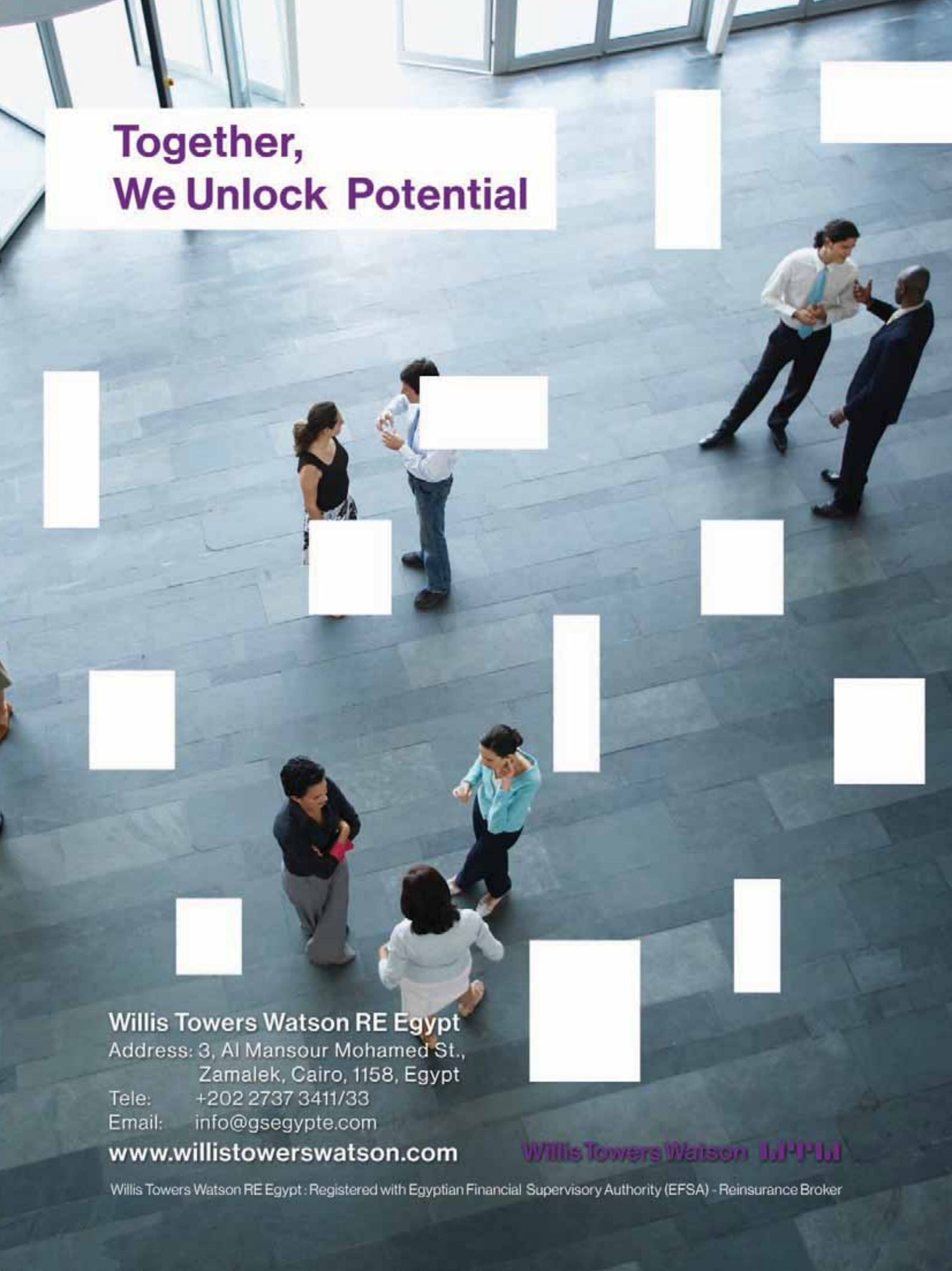
- تعدّ من الأعوام المميّزة بالنسبة إلينا، حيث حققت الشركة زيادة في حجم الأقساط بنسبة ٣٩٪ مقارنة بالعام ٢٠٢٠، فضلاً عن تسجيل زيادات في معدلات الربحية. كما أن الأعوام الاربعة الأخيرة شهدت تحولات إيجابية في الشركة على مستوى الأرباح والأقساط المكتتبة. ■



من اليمين: محمد مسادة، فادي سعادة، جهاد جوده، كافي محسن وإسراء صالح داود



اجتماع KAY INT'L و ASIA



**Together,
We Unlock Potential**

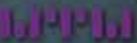
Willis Towers Watson RE Egypt

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

Tele: +202 2737 3411/33

Email: info@gsegyppte.com

www.willistowerswatson.com

Willis Towers Watson 

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

أنور الرفيدي

(الرئيس التنفيذي - الإدارة العليا للشركة الوطنية للتأمين التكافلي - الكويت)؛



نقلة نوعية في مسار الشركة لتصبح رائدة بين الشركات المحلية والإقليمية

تأسست الوطنية للتأمين التكافلي - الكويت (NATICO) عام ٢٠٠٣ بواسطة مجموعات تجارية رائدة في كل من السوق الكويتي والعربي ورأس مالها ١٠ ملايين دينار كويتي. تتمتع الشركة بالقدرة التأمينية العالية والخبرة والمهنية، يترأس مجلس إدارتها محمد الغانم وتتبع سياسة ارتكزت على الاستثمار في الكفاءات البشرية والعناصر الوطنية وسياسة اكتتاب وتقييم المخاطر واضحة الأطر ومحددة المعالم، ما انعكس بشكل إيجابي على الأداء العام والنتائج المحققة. خلال مؤتمر دبي الدولي للتأمين التقت «البيان الاقتصادية»، أنور الرفيدي الرئيس التنفيذي - الإدارة العليا للشركة، وكان حديثاً شاملاً عن صناعة التأمين في الكويت والتحديات التي تواجهها وأهم الاستراتيجيات المتبعة لتحقيق نقلة نوعية في مسار الشركة.

■ ■ ■ بدأنا عملية التحول الرقمي وسنقدم الخدمات نهاية عام ٢٠٢٢ ■ ■ ■

الكويت سوق واعدة

■ كيف تقومون صناعة التأمين في الكويت وتحديداً بعد انتشار جائحة «كوفيد-١٩»؟

يعد سوق التأمين في الكويت من أقدم الأسواق الإقليمية ومن الأوائل بمنطقة الخليج العربي، كما وإنه من الأسواق الواعدة والمميزة ويتحلى بالعديد من المقومات والقدرة الضامنة لتحقيق العديد من النجاحات، لكنه ما زال يحتاج لبعض التنظيم وزيادة الوعي التأميني، علماً بأن قطاع التأمين حالياً يخضع لرقابة وحدة تنظيم التأمين والتي تسعى جاهداً بتنظيم السوق، بما سيسهم بحماية حملة الوثائق ورؤوس الأموال المستثمرة بالسوق وجميع الأطراف ذات الصلة بصناعة التأمين. علماً بأن الجهة المختصة توقفت عن منح التراخيص لإنشاء شركات جديدة، بغرض المساعدة في الوصول الى سوق منظم ومتوازن.

استراتيجية جديدة

■ ما هي الاستراتيجية التي تتطلعون لتنفيذها؟

تتمحور الاستراتيجية الجديدة حول ركائز عديدة أبرزها وضع الشركة على المسار الصحيح، وإدخال العديد من التحسينات بما يتوافق مع التطورات المستمرة بسوق التأمين المحلي والإقليمي والعالمي، وطرح منتجات مبتكرة تلبي رغبات وتطلعات عملاء الشركة، بغرض تحقيق نقلة نوعية في مسار الشركة لتصبح في ريادة الشركات على المستويين المحلي والإقليمي.

التحول الرقمي

■ هل دخلتم في عملية التحول الرقمي؟

بدأنا عملية التحول الرقمي، ومن المتوقع مع نهاية العام الحالي الانتهاء من هذا الموضوع وتقديم خدمات رقمية.

■ ما الهدف وراء إدخال تعديلات على العلامة التجارية للشركة؟

من شأن هذه الخطوة إبراز الهوية البصرية واضفاء صورة ذهنية حديثة للشركة تعبر عن الأصالة والحداثة في آن واحد، لذلك تم إدخال بعض التعديلات لتتناسب مع رؤية الشركة وتطلعاتها المستقبلية.

تأييد عمليات الدمج

■ هل تؤيدون عمليات الدمج والاستحواذ في الكويت؟

هناك تأييد كبير لعمليات الدمج بين الشركات العاملة في السوق، لكن ذلك يعود الى توجهات أصحاب الشركات ومدى رغبتهم لمثل هذه الخطوة. وبالتالي إن معظم القائمين على السوق يؤيدون عمليات الدمج في المستقبل القريب مع إدخال بعض التعديلات والقوانين لتنظيم العمل بصورة أفضل بما يسهم بخلق كيانات مالية أكثر ملاءة وقدرة فنية على مواجهة تقلبات السوق ومتطلبات المتغيرات المحلية والإقليمية.

زيادة الوعي التأميني

■ برأيكم، ما هي الخطوات التي يجب اعتمادها لزيادة معدلات الاختراق التأميني في السوق الكويتية؟

يعاني السوق من مشكلة نقص الوعي بين المواطنين، إلا أننا أسوة بالشركات الأخرى العاملة في السوق المحلية نأمل من قطاع التأمين ممثلاً بالاتحاد الكويتي للتأمين ووحدة تنظيم التأمين والشركات العاملة فيه بأخذ راية المبادرة بإعداد برامج توعية مشتركة يسلط الضوء من خلالها بأهمية التأمين وتعدد منافعه لحماية الافراد والممتلكات باستخدام الاعلام المرئي والمسموع ومواقع التواصل الاجتماعي للوصول الى جميع فئات المجتمع وتحقيق نسب اختراق مرتفعة بما يعود نفعاً على جميع الأطراف المتعاملين بسوق التأمين والاقتصاد الوطني. ■



من اليمين: إيليا نعمه، أنور الرفيدي، يحيى عاشور وجان واكيم

جهاد غانم (الرئيس التنفيذي لشركة لينك لوساطة التأمين - LINK):

نحننا بتخطي الأزمة بمرونة عالية



تتميز شركة "LINK" لوساطة التأمين وإعادة التأمين بكوادرها البشرية التي تتمتع بخبرات واسعة. وتقدم الشركة مروحة واسعة من الخدمات التأمينية المتخصصة إلى جانب التأمين التقليدي، ويقول جهاد غانم الرئيس التنفيذي للشركة، وفي حديث الى مجلة «البيان الاقتصادية» على هامش مشاركته في مؤتمر دبي الدولي للتأمين، أن الأوضاع التي نعيشها اليوم مليئة بالتحديات، إلى جانب الحرب الروسية الأوكرانية لازالت تداعيات «كورونا» تطال مختلف القطاعات. وأضاف غانم: استطعنا استيعاب الأزمة النقدية في لبنان «بفضل سياستنا الحكيمة والرؤية المستقبلية ومن منطلق تواجدنا في أسواق عدة، وتعاملنا مع بنوك من خارج لبنان، نجحنا بالتصدي للأزمة ولقلصنا من حجم تداعياتها السلبية علينا، مشدداً على حرص الشركة في الإستثمار في التحول الرقمي».

— كان للأزمة النقدية التي يمر بها لبنان تأثيرات محدودة على عملنا إنطلاقاً من تواجدنا في أسواق عدة، فضلاً عن أن البنوك التي نتعامل معها خارج لبنان. وبالتالي نجحت الشركة في تخطي الأزمة بمرونة عالية وعملنا على وضع خطط بديلة قلّصت من حجم التداعيات السلبية. كما تجدر الإشارة إلى أن الشركة في تطور مستمر سواء من ناحية التوسع الجغرافي وزيادة حجم فريق العمل بهدف التأقلم مع الظروف الراهنة وامتلاك القدرة على تخطي الأزمات التي من المحتمل أن تطرأ.

بالإضافة إلى ذلك، حرصنا على الإستثمار في عملية التحول الرقمي وإدخال الحلول الرقمية المبتكرة للإرتقاء بعملنا وتسريع وتيرة الخدمات المقدمة لشرائنا.

للتواصل المباشر ميزة خاصة

■ ما هي أبرز القضايا التي تم التداول بها خلال الاجتماعات التي عقدت على هامش المؤتمر؟

— من الواضح وجود ترحيب كبير من المشاركين لعودة اللقاءات والاجتماعات المباشرة، حيث تم التداول بمسائل ذات أهمية لتطوير صناعة التأمين. كما أنه على الرغم من الدور الأساسي للتكنولوجيا والحلول الرقمية التي ساهمت في ضمان إستمرارية أعمالنا خلال عمليات الإغلاق يبقى التواصل المباشر الركيزة الأساس في العمل التأميني. في حين أن جميع اللقاءات التي قمنا بها كانت مثمرة وفاقت توقعاتنا، ■



من اليمين: جهاد غانم، CHARALAMPOS MYLONAS (HARIS)، JENS SONNENSCHNEIN، هلا حيدر وجان كارل مازجي

■ برأيكم، ما مدى تأثير الحرب الروسية الأوكرانية على صناعة التأمين في المنطقة العربية؟

— لا تزال تداعيات جائحة «كورونا» تطال مختلف القطاعات الاقتصادية في مختلف دول العالم، ومنها صناعة التأمين التي شهدت تحولات كبيرة ناتجة عن تفشي الوباء خلال العامين الماضيين ونحن مستمرون في هذا التوجه لفترة طويلة.

بالإضافة إلى ذلك، كان للأزمة الصحية تحديات كبيرة على صناعة التأمين حيث ظهرت أنواع جديدة من المخاطر. أما بالنسبة للحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا سينتج

عنها تداعيات اقتصادية ستطال مختلف المجالات، كما سيتأثر قطاع التأمين أسوة بالقطاعات الأخرى، حيث بدأت تنعكس تأثيراتها على النشاط التأميني وتحديدًا التغطيات المرتبطة بالحرب والعنف السياسي، ومع استمرار الصراع ستشهد أسعار النفط المزيد من الإرتفاعات وهذا بطبيعة الحال سيؤثر سلباً على قطاعات أخرى. الأمر الذي سيجمل نتائج سلبية وكارثية على مجمل الإقتصادات العالمية وأسواق العملات والبورصات. وبالتالي، لا يسعنا سوى ترقب التطورات والمواقف التي ستتخذها الدول الكبرى واتخاذ القرارات التي تتناسب والمرحلة المقبلة إنطلاقاً من أننا نعيش في عالم متغير والصراعات مستمرة بين القوى العظمى كل بحسب مصالحه الشخصية.

خيارات ناجحة ساعدتنا لتخطي الأزمة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟



من اليمين JENS SONNENSCHNEIN، جان كارل مازجي، جهاد غانم ومحمد فيرا



هاني الكردي

(نائب رئيس - التأمين البحري لشركة أبكس APEX)؛

الحرب الروسية الأوكرانية ستنعكس على العديد من القطاعات بما فيها التأمين

هاني الكردي، نائب رئيس (التأمين البحري) لشركة أبكس APEX، أشار إلى أن الأزمة الروسية-الأوكرانية ألقت بظلالها على مختلف دول العالم، وعلى القطاعات الاقتصادية وخصوصاً قطاع التأمين بصورة مباشرة وغير مباشرة. وفي ما يلي الحوار الذي أجرته مجلة «البيان الاقتصادية» مع هاني الكردي خلال مؤتمر دبي الدولي للتأمين:

■ ■ ■ APEX تحقق المزيد من النجاحات والتطورات ■ ■ ■

إستمرار لعملية التشدد

■ برأيكم، هل ستستمر عملية التشدد على بعض خطوط التأمين؟
- هناك إستمرار لعملية التشدد خلال العامين المقبلين نتيجة الخسائر الضخمة في تأمينات البحري بشكل عام والتأمين على البضائع بشكل خاص.
■ ما هي الخطوات التي يجب اعتمادها لرفع نسب الإختراق التأميني في المنطقة العربية؟

- تعود أسباب تدني معدلات الإختراق في المنطقة إلى صعوبة السوق، أما الخطوات المطلوبة فتتضمن زيادة الوعي واعتماد التأمينات الالزامية والتطور التكنولوجي.

تحقيق المزيد من النجاحات

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

- تستمر شركة أبكس في تحقيق المزيد من النجاحات والتطورات والتي كان آخرها في كينيا بالإعلان عن الانتقال إلى المكاتب الجديدة في العاصمة نيروبي والتي كان لنا فرع في الأساس فيها، وهذا الانتقال إلى مكاتب حديثة هو مواكبة للنجاح الذي حققناه في الأسواق الأفريقية. وقمنا مؤخراً بإطلاق ورشات عمل تدريبية للسوق الأفريقي تمحورت حول فرع التأمين البحري وفروع التأمينات المالية والتأمين السيبراني. ■



اجتماع W SAFE وAPEX

■ ما مدى تأثير الأزمة الروسية - الأوكرانية على أسواق التأمين في المنطقة العربية؟

- ألقت الأزمة بظلالها على مختلف دول العالم، وهذا سينعكس على العديد من القطاعات الاقتصادية ومنها قطاع التأمين الذي سيتأثر بصورة مباشرة وغير مباشرة. فمن الناحية المباشرة تستورد معظم أسواق المنطقة كميات كبيرة من القمح والشعير والحديد الصلب من روسيا وأوكرانيا، وبسبب عدم توفر الأسواق البديلة توقفت عمليات التأمين على هذه البضائع في المناطق التي تم تصنيفها بعالية الخطورة، بالإضافة إلى الدول المجاورة لها. أما بالنسبة للتأثير غير المباشر، تحاول العديد من الأسواق العمل على إعادة تقييم هذه المخاطر وفي حال إتخذ القرار بعودة التأمين على المخاطر من تلك الأسواق ستكون الأسعار مرتفعة جداً، وبالتالي لن تتمكن الأسواق العالمية من الإكتتاب وفق الأسعار والشروط الموضوعية، ومع بقاء الصراع محصوراً بين الدولتين ستكون التداعيات محدودة نسبياً إلا أن الأمور ستختلف تماماً في حال تمديد الصراع نحو دول أخرى.

كما أن اندلاع الحرب أدى أيضاً إلى ارتفاع سعر برميل البترول عالمياً ليتجاوز الـ ١١٠ دولارات، مما سيؤدي إلى زيادة تكاليف النقل للسلع والبضائع، وبالتالي التوقعات بزيادة أسعار السلع محلياً، مما سيؤدي إلى ارتفاع معدلات التضخم.



اجتماع AFRICA RE وAPEX

Your Success is Our Business

With decades of experience evaluating, underwriting, and managing life and health risks, our expertise and knowledge is unsurpassed. Whether your book is growing or changing, our tailor-made reinsurance solutions can help you achieve your risk management objectives and corporate goals.



A Berkshire Hathaway Company

genre.com

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

إيلي أبي راشد

(الرئيس التنفيذي لشركة شديدي - المملكة العربية السعودية):

خطة ٢٠٢٢ طموحة جداً ولن نؤلي جهداً لتحقيقها

شركة تتميز بطموحها اللامحدود، ورغم حصولها على جائزة «أفضل وسيط لإعادة التأمين» للمرة السادسة، تتابع شركة شديدي CHEDID RE - المملكة العربية السعودية، وضع الخطط والعمل عليها لتحقيقها ضمن فريق عمل متخصص وعلاقات وطيدة مع باقي شركات التأمين داخل المملكة.

إيلي أبي راشد الرئيس التنفيذي للشركة في المملكة العربية السعودية، كان حاضراً في مؤتمر دبي الدولي للتأمين، حاورته «البيان الاقتصادية» في مواضيع الساعة من تداعيات الحرب الروسية - الأوكرانية إلى مشاكل وحلول قطاع التأمين في المنطقة.



المجتمع وطرح منتجات إلزامية متنوعة، الأمر الذي يساهم في توسيع حجم قطاع التأمين داخل المملكة.

إتباع نظام معين لتسهيل الأعمال

■ شهدت تجدييدات بداية العام تشدداً في بعض خطوط التأمين، ما هي توقعاتكم للمرحلة المقبلة؟

– حمل الموسم الأول من التجدييدات شروط أكثر تشدداً على بعض خطوط التأمين المرتبطة بمخاطر إنتشار جائحة «كوفيد-١٩»، في حين انخفضت الأسعار في العديد من الخطوط الأخرى. وبالتالي من الملاحظ أن معظم شركات الإعادة تعتمد أسلوب معين بالتعامل مع كل شركة على حدة إنطلاقاً من حجم المحفظة ونشاطها، وتشير التوقعات إلى استمرار هذا النهج حتى نهاية العام الحالي.

■ كيف تقوّمون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢١، وهل من خطط مستقبلية؟

– على الرغم من التحديات والأزمات التي مررنا بها تمكنت شديدي ري (السعودية) من خدمة عملائها بأفضل السبل والإمكانات المتاحة الأمر الذي ساهم في نمو محفظة أعمالنا. بالإضافة إلى وضع خطة طموحة الأهداف للعام ٢٠٢٢، حيث سنبدل جهوداً كبيرة لتحقيقها من خلال امتلاكنا لفريق عمل متخصص وعلاقاتنا الوطيدة مع شركات التأمين داخل المملكة. ■



من اليمين: CHRIS RILEY، إيلي أبي راشد وRUWAN WEERASINGHE

■ ما مدى تأثير الحرب الروسية على أوكرانيا على صناعة التأمين في المنطقة العربية؟

– لا تتوقف تداعيات الحرب عند أسعار النفط وانعكاسه على الأسواق، بل تمس أيضاً مختلف القطاعات الاقتصادية ومنها القطاع التأميني. وفي حين أن قطاع التأمين في الشرق الأوسط غير معزول عن الحرب الدائرة في أوكرانيا، إلا أن شركات التأمين والإعادة في منطقتنا يبقى نشاطها محدوداً في كل من روسيا وأوكرانيا. وما نشهده حالياً إنعكاسات غير مباشرة لصراع الدولتين بدأت تظهر ملامحه في ارتفاع أسعار الغذاء والمواد الأولية وأسعار الشحن.

نسب الإختراق التأميني في منطقتنا أدنى منه

في الدول الأخرى

■ ما هي أسباب تدني نسب الإختراق التأميني في منطقتنا وهل التأمينات الإلزامية التي فرضت في السعودية من شأنها المساهمة في رفع هذه المعدلات؟

– لا تزال نسب الإختراق التأميني على مستوى الشرق الأوسط أدنى بكثير من المعدلات المحققة في دول أخرى.

كما أنه توجد الكثير من الفرص المتاحة أمام قطاع التأمين للتطور على مستوى زيادة حجم الأقساط ورفع معدلات الإختراق التأميني. أما على صعيد المملكة العربية السعودية، هناك محاولات كثيرة يقوم بها مشكوراً البنك المركزي لتطوير ونمو قطاع التأمين عن طريق زيادة الوعي التأميني في

Mohamad Alali (Senior Executive Officer AXA XL Re)

Our focus is providing solutions to our clients whilst maintaining underwriting discipline and adhering to the AXA values

AXA XL Reinsurance takes pride in its ability to blend underwriting discipline, analytical excellence and deep client relationships across a broad product offering. It is also proud of its team of talented leaders and underwriters who are flexible and creative in their approach to underwriting complex risks while prudent in decision making. As a leading global reinsurer, it is always seeking innovative solutions to some of the industry's most pressing problems. It strives to provide alternatives rather than a standardized, product-driven approach to underwriting risk. After all, it believes that reinsurance is a relationship rather than just a product or transaction. As one of the leading Reinsurers in the world, it has the ability and duty to conduct research and make available work it does and shares its thoughts. Al Bayan Magazine met Mohamad Alali, Senior Executive Officer of AXA XL Reinsurance and conducted the following interview.



***In your opinion, what are the main challenges that the industry is facing these days?**

- The changing nature of natural catastrophes means that the costs associated with these events are increasing; driven by a combination of increases in the rebuild and repair costs of impacted assets, increased volume and value of assets in areas that are exposed to these changing hazards, and the impacts of a changing climate on these catastrophes. There is also inflation which impacts claim trends, the increase in connectivity around the globe highlighting cyber exposure, as well as the social and political unrest. It is necessary for the industry to account for the increased volatility in our pricing models and manage net aggregate exposures.

*** How do you evaluate your presence in the region?**

- Since setting up in 2014, we had a consistent view of how we wanted to shape the portfolio. The focus has always been on partnering with a number of key clients to support mutual profitable growth. That view has been enhanced since the AXA acquisition of XL. Looking at IMEA as a region has also allowed us to take a holistic view of the portfolio across multiple lines of business. Having the office in the region is key in improving our local knowledge and connectivity to our clients.

*** Are you specialized in certain lines in the region?**

- We are a non-life reinsurer focused on building a balanced portfolio and partnering with our clients. We take both a holistic view of the portfolio and a line specific approach to our pricing. All the underwriters in the team are multi-class underwriters with access to line specific underwriters in order to improve knowledge sharing within the group.

Zagariah Manoj (Managing Director-Manoj Re):

Our intention is to leverage our talent and experience to become invaluable to the market & our clients

Manoj Reinsurance Brokers was founded by its Managing Director Zagariah Manoj Varghese in Dubai International Financial Center (DIFC), in 2020. Manoj Re is a brand new broking house with a fresh approach – promoted and managed by passionate industry experts, veterans, and professional brokers. Mr. Manoj has always believed that insurance is the noble endeavor of extending financial security and peace of mind to society at large and that by protecting people's financial interests when they face difficulties, we provide a financial promise of uninterrupted livelihood. Al Bayan Magazine met Mr. Manoj and conducted the following interview.

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

- Manoj Re is a fairly new company. It was established in the midst of Covid in the DIFC and we got the operational license by July 2020 so we are 18 months old. Manoj Re was an idea born after spending 18 years as an insurance and reinsurance broker in the Middle East. I felt an unshakeable compulsion to explore my own abilities and to create a unique reinsurance broking house with a different perspective, approach, and services, benefiting both employees and clients equally. Manoj Re supports clients in all dynamics: reinsurance placements, risk advisory, claims management, technical reviews, technical training, and non-technical training (professional development programs). The company is managed by industry veterans and passionate brokers, extending its service with pace, passion, and professionalism. With the support of our loyal clients, Manoj Re will grow from strength to strength with plans to expand offices in the key regional markets. We are looking into the entire Asia, parts of Middle East and parts of Africa. Our intention is to leverage our talent and experience to become invaluable to the market and our clients by extending fast, prompt, and dependable reinsurance broking services and solutions. Our aim is to hit the moon and to be a top global reinsurance broker and to create the best work culture. As founder and team leader, it's my responsibility to deliver the best to our clients, our employees,



and to our shareholders and to protect all our mutual interests on this amazing journey.

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

- There are a lot of brokers and thus a lot of competition but for me in my 20 years career, I have never seen anybody as my competitor because we create our own territory and play in that territory. What is special about us is the quality, the way we run things, our team is young so we are very aggressive and fast compared to other brokers. Also, we have strong connections with selected reinsurers and clients, the accounts which come to us will never go to any broker. We have big accounts from different markets and in our 18 months, we have already done 20 million dollar premium.

*** Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?**

- Technically, it will be affected. When there is a war, the economy and stock exchange get affected, as well as oil and gold. Nonetheless, the nature of human being is that we will survive, things will keep moving and I don't see 2022 as a tough year. We have overcome Covid so mankind has got that kind of power. When we survive, the economy still operates and insurance is a must. It is something that will never go down.



من اليمين: ايلي بو شعيا، فاتح بكداش، حبيب جعلوك، لبيب نصر، غيدا مجد شلق، ايلي ابي راشد ورفيق ابي صالح



LOCKTON أركان

Johnson John (Principal – Callidus Consulting MENA)

Consulting is Callidus's core business and it is tailored to support insurers, reinsurers, coverholders & intermediaries

Johnson John, Principal of Callidus Consulting MENA, was among the prominent people who participated at the Dubai World Insurance Conference (DWIC) along with several of his colleagues. In a Q & A on the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Mr. John and conducted the following interview in which he gave us an idea about their company and talked about the main services they provide. He further shed light on their expansion plans.

* Can you give us an idea about your company?

- Callidus Consulting is a niche compliance practice based in Dubai, UAE. Established in 2010 provides regulatory compliance related services to insurance related business in the Dubai International Financial Centre and mainland UAE, London and other parts of the world. If anybody wants to set up an insurance company, insurance broking firm, coverholders, Lloyd's brokers and other primary and secondary intermediaries operating world-wide, both active and in run-off.

* Is it easy to work with companies or there are some regulations that must be applied?

- It is all very clearly defined. Most of the firms who are coming here are from other markets. Some are broking firms who have worked as brokers in other markets. It is fairly easy and all clearly defined concerning how much the capital is for starting a broking firm & who are the people you need to hire.

* What are the main services you provide?

- We assist with the license processes and there is an interview by the regulator which one should attend in person through Callidus so we are authorized by regulator to provide this service. Moreover, consulting is Callidus' core business. Our consultancy is tailored to support insurers, reinsurers, coverholders and intermediaries on their various regulatory issues. In an ever-changing legal environment, clients require advice in a consistent basis and we ensure that our clients receive timely advice on all regulatory matters. Our experienced consulting team possesses in-depth knowledge of DIFC and

wider MENA region's insurance related laws and regulations. We are able to provide practical solutions on day-to-day risk, compliance and regulatory issues. We also assist clients with full-fledged application assistance both at the DFSA (Dubai Financial Services Authority) and DIFC authority. The application process can be fairly complex depending upon the nature size and complexity of the business. Callidus has assisted insurers, reinsurers, intermediaries and coverholders with their application processes and has helped several businesses licensed. The Regulatory Business Plan (RBP) is the roadmap for any business and there is a prescribed template to submit the same. We have assisted several clients in drafting their RBP and have provided valuable advice in terms of the regulators expectations. It is critical that the amount of detail in the RBP should be proportionate to the nature of the business to be carried out, and should be appropriate to your business risks. In addition, Callidus assists firms who wish to outsource their Compliance Officer & MLRO functions. Our consultants currently support insurers, coverholders and intermediaries and act as the outsourced Compliance Officer & MLRO. We ensure that the organizations abide by both industry practices and government legislation. We provide comprehensive Compliance Officer & MLRO services with a scope of service that includes Compliance Monitoring, KYC Documentation, Compliance & AML trainings, Establishing Compliance Policies, and Consultation on various regulatory aspects. As part of the DFSA requirements, authorized firms are expected to have compliance manuals and policies outlining their systems and



controls. We assist firms in drafting their compliance manuals, policies and procedures. Our compliance manuals are drafted with a focus on insurance businesses and do not include any requirement that is not relevant to the insurance business. Firms are expected to provide training to all their employees at the time of joining and a minimum of an annual training to all employees. As part of the services we provide, training is an integral part of all firms' compliance programs. Our training focus is on Anti-Money Laundering, Sanctions, Conduct of Business, General Module, PIB Module, PIN Module, Anti-Bribery & Corruption, and Admitted and Non-Admitted Restrictions. Callidus also has a training division, Callidus Training Solutions which is licensed by the Knowledge and Human Development Authority.

* Do you have any expansion plans?

- We are considering opening an office in Cairo, Egypt. Saudi Arabia is another market we are looking to expand especially that there are a lot of opportunities there. At the moment we have offices in UAE, India and London.

Anthony Harris (Senior Executive Officer Tysers):

We will continue to do good business in the region as long as we remain close to our clients

Tysers began in the City of London during 1820, originating in the marine trade of the developing world, assisting governments with state-owned insurance programs. Originally a family firm, Tysers later became a private partnership before finally incorporating in 2001. The company may have evolved but the family ethos and client focus have remained the same, with a combination of entrepreneurialism and principled business practice that sets it apart. It has withstood the test of time in the insurance industry because client satisfaction is paramount to it, and its exceptional business retention rates are testament to this. It continues to provide forward-thinking, nimble, wholesale and direct-to-client, solutions. Al Bayan Magazine met Anthony Harris, Senior Executive Officer at Tysers, Dubai and conducted the following interview.



We built a resilient platform

* Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?

- I am hoping that this region will not be too badly affected by the war. Prices will rise and the energy market will change. We have seen the oil price rise towards \$130 per barrel, almost the highest it has ever been. All the recent volatility will change our lives, but as we saw during the Covid-19 pandemic, we have stuck to our clients. We are essentially a people business. As a company we have done well during this period and so I am optimistic that we are small enough to be close to our clients and markets and as long as we keep that personal link, we can continue to do good business in the region.

We are fortunate to have built a solid presence in the region. We have been lucky in that, but we work hard and we have done well in the past few years.

Personally, I have been surprised by the ease with which we were able to go from old fashioned working in the office, switching suddenly to remote working, with everyone operating from home. I can never forget the 17th of March 2020 when we shut our office and within 24 hours everyone was working normally from home and we kept it up for months. We just had another period when we had to move office because we've grown in size. Thus, we have learned a lot, and we will, I hope, be able to cope with any strain of the virus, if, alas, the pandemic were to come back. We've built a platform which is resilient, we cover more sectors than we did before and we've got bigger presence in the market so I am very optimistic for the coming years.

* What will be your strategy for 2022?

- We have added new young members to our staff: we will be integrating them fully in the office, getting to know them better & helping them grow their business. We hope not to have big disruptions in 2022, especially after the horrors that we have been through in the past two years. We want to get the new office, into which we just moved, running smoothly and get the staff out into the market place as well as getting back to operate as we did three years ago.

* Which market is the best for you in the region?

- We have frequent contact with most of the Gulf States, which we know well, and of course we have a presence in Saudi Arabia, with our separate free-standing company in Riyadh. SAMA, as you know, prefer companies in the Kingdom to operate as independently as possible, but we work with them when we can. We assist the company where we can and basically they do their own thing in cooperation with London. We have recruited new staff in London and in the local Dubai market, and they are now beginning to visit Qatar, Oman, Bahrain and Kuwait again, in addition to countries further afield. Also, we are trying to build new markets in places like Iraq although it is not easy to do business there. We are optimistic and we will go on growing in Dubai which is a good regional hub and we are now looking to extend more into Africa.

شركة التامين الوطنية

HEALTH
HOUSE
LEGAL EXPENSES
LIABILITY
BUSINESS
CAR
TRAVEL
LIFE

امان.. وضمن

بغداد. ساحة الخلائي

07728880222
07800223223

أيمن العباسي

(الرئيس التنفيذي لشركة AIIIC - الكويت)

حققنا معدلات نمو بلغت ٢٥ في المئة بفضل الأداء المتميز



من اليمين: أيمن العباسي، عماد المصري، ماهر محمصاني ونالا جراح

لقد شهدت سوق التأمين الكويتية نمواً كبيراً خلال السنوات الأخيرة، ومن الملاحظ أن الأمور في قطاع التأمين المحلي تسير في الاتجاه الصحيح بفضل جهود هيئات الرقابة لتنظيم السوق وإيجاد الحلول. الرئيس التنفيذي للشركة العربية الإسلامية لتأمين AIIIC - الكويت أيمن العباسي، الذي يؤدي دوراً بارزاً في ارتقاء الشركة وفي نموها، أكد أن الشركة تؤيد عمليات الدمج والاستحواض في حال إيجاد شركة تعطينا قيمة مضافة كبيرة للمضي قدماً في هذا الاتجاه. وضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين التقت مجلة «البيان الاقتصادية» أيمن العباسي وكان هذا الحوار:

■ **البيان** برأيكم، ما مدى تأثير الحرب الروسية - الأوكرانية على صناعة التأمين في المنطقة العربية؟

– تهدد الحرب الروسية - الأوكرانية جميع القطاعات الاقتصادية في العالم، وبطبيعة الحال سيكون هناك تداعيات كبيرة على صناعة التأمين في المنطقة على مستوى الأسعار والشروط، إلى جانب طريقة تعاطي شركات الاعادة مع هذه الازمة إنطلاقاً من ارتفاع حجم المخاطر.

■ كيف تصفون واقع القطاع التأميني في الكويت بعد الإصلاحات التي قامت بها الجهات المعنية؟

– شهدت سوق التأمين الكويتية نمواً كبيراً خلال السنوات الأخيرة يعود الفضل بذلك إلى هيئات الرقابة التي بذلت جهوداً لتنظيم السوق وإيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تعاني منها الشركات. ومن الملاحظ الآن أن الأمور تسير في الاتجاه الصحيح في ظل وجود معايير محددة يتم العمل بموجبها.

■ في رأيكم هل التحول الرقمي هو أحد الحلول المساهمة في زيادة نسب الاختراق التأميني في المنطقة؟

– بحسب وجهة نظري الخاصة يبقى التحول الرقمي الحل الوحيد لزيادة نسب الاختراق في منطقتنا. أما على المستوى الداخلي للشركة هناك اعتماد أساسي على الحلول والأنظمة الرقمية في تسويق الوثائق وتسديد المطالبات، فضلاً عن توفير مختلف الخدمات التي يحتاجها العملاء عن بُعد وبكل مرونة وبالتالي تستهدف هذه الخدمات الإلكترونية فئة الشباب الأكثر استخداماً للتكنولوجيا والطول الرقمية.

■ كيف تقومون بنتائجكم خلال العام ٢٠٢١؟

– حققت الشركة معدلات نمو بلغت حدود الـ ٢٥٪ في مختلف فروع التأمين، وهذا دليل على الأداء المتميز واعتماد خطة عمل متحفظة. كما نسعى للاستفادة من الفرص الواعدة المتاحة في السوق المحلية وتحقيق المزيد من النجاحات بهدف خدمة المجتمع والمتعاملين معنا. ■

كريم حمدان (MEDGULF - السعودية):

نضاعف الجهود لتحقيق المزيد من التميز

وخدمة عملائنا بأفضل السبل



تعتبر ميدغلف MEDGULF شركة رائدة في مجال التأمين وإعادة التأمين في السعودية، حيث تمتلك خبرة تزيد عن ٢٦ سنة. كما أنها تعتبر إحدى أكبر شركات التأمين وتفتخر بخدمة أكثر من مليون عميل في جميع أنحاء المملكة، حيث يسعى فريق العمل لديها والمكون من مجموعة مدربة ومؤهلة بأعلى درجات التقنية والمهنية لتقديم أمثل الحلول المصممة خصيصاً للتأمين.

التقت «البيان الاقتصادية» كريم حمدان رئيس قسم التأمينات العامة في الشركة، خلال تواجده ضمن فعاليات مؤتمر دبي الدولي للتأمين وكان لنا الحوار التالي.

■ **البيان** لا تزال نسب الاختراق التأميني متدنية في المنطقة العربية، برأيكم ما هي الخطوات التي يجب القيام بها لزيادة هذه النسب؟

– يبذل البنك المركزي السعودي جهوداً كبيرة لدعم شركات التأمين وتنظيم السوق، فضلاً عن الارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء، ومن هنا تم إطلاق منتجات تأمينية جديدة. بالإضافة إلى ذلك، هناك العديد من الوزارات والقطاعات التي تتعاون مع البنك المركزي بهدف إطلاق منتجات تأمينية جديدة مع الطلب من شركات التأمين المشاركة في هذه الخطة التي من شأنها المساهمة في زيادة نسب الاختراق والمحافظة التأمينية في السوق المحلية، فضلاً عن الارتقاء التدريجي بحجم الأقساط المكتتبة، وهذا من شأنه إحداث حركة إقتصادية داخل المملكة تنعكس بدورها على التعاملات مع شركات الاعادة. وبالتالي هناك دور واضح وأساسي للبنك المركزي السعودي للوصول إلى هذه الأهداف والمساهمة في زيادة معدلات النمو الاقتصادي داخل الدولة والوصول إلى نسب إختراق تأميني مرتفعة.

منتجات تأمينية جديدة تسوق إلكترونياً

■ هل لنا بفكرة عامة حول تجربتكم في عملية التحول الرقمي تماشياً مع مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– وضعت شركة ميدغلف السعودية خطة متكاملة لعملية التحول الرقمي، حيث بدأنا بإطلاق منتجات تأمينية جديدة يتم تسويقها إلكترونياً، بالإضافة إلى وجود توجه واضح لدى جميع المواطنين والمقيمين في المملكة لاستخدام التطبيقات الرقمية والمنصات الإلكترونية في مختلف أعمالهم وتحركاتهم اليومية، ومنها شراء الوثائق إلكترونياً. في حين أن لعملية التحول الرقمي أثر إيجابي على الدولة والمواطنين وتحديداً في قطاع التأمين.

■ ما هي إستراتيجيتكم الجديدة للعام ٢٠٢٢؟

– ستمثل الاستراتيجية الجديدة في مضاعفة الجهود وتحقيق المزيد من التميز بهدف رفع حصتنا السوقية وخدمة عملائنا بأفضل السبل المتاحة. ■

أحمد رجب (الرئيس التنفيذي لشركة SHIELDS RE):

شركات الإعادة والعملاء يولون أهمية للتعاون معنا إنطلاقاً من أداءنا المميز



أحمد رجب، الرئيس التنفيذي لشركة SHIELDS RE، قال في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» على هامش مؤتمر دبي الدولي للتأمين، بأن المنطقة العربية تشهد مزيداً من القدرات الاستيعابية، وأن عدداً كبيراً من معيدي التأمين سيفتتحون مكاتب في مركز دبي المالي العالمي ما يعزز النشاط في دول الخليج، مشيراً إلى النمو الذي حققته الشركة خلال فترة قياسية، مما أعطى دفعا لشركات الإعادة والعملاء للتعاون معنا.

البيان ■ في رأيكم، هل للأزمة الروسية - الأوكرانية تداعيات سلبية على أسواق التأمين في المنطقة العربية؟

– على المدى القريب لا يوجد أي تأثير مباشر للأزمة على صناعة التأمين في منطقتنا العربية. إلا أنه مع استمرار ارتفاع أسعار البترول عالمياً، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة مداخيل الدول المنتجة، وبالتالي سيكون هناك اتجاه أكبر للإستثمار في مشروعات البنية التحتية، وهذا سيكون له أثر إيجابي على العديد من الأسواق في المنطقة. ■ من الملاحظ وجود تشدد في بعض خطوط التأمين، برأيكم هل سيستمر الوضع على ما هو عليه؟

– في الواقع تشهد المنطقة العربية المزيد من القدرات الإستيعابية، في حين أن عدداً كبيراً من معيدي التأمين سيفتتحون مكاتب في مركز دبي المالي العالمي، وهذا من شأنه تعزيز النشاط في دول الخليج. وبالتالي من المتوقع أنه خلال ستة أشهر ستعاود الأسعار انخفاضها.

تطوير مهارات فريق العمل

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

– تمكنت الشركة خلال مرحلة قصيرة من النمو والتوسع بوتيرة متسارعة، بالإضافة إلى أن شركات الإعادة والعملاء يولون أهمية للتعاون معنا إنطلاقاً من الأداء المميز في فرع التأمين الاختياري والإدارة الصحيحة للعمليات، فضلاً عن التطوير المستمر لمهارات فريق العمل. كما سنسعى لتحقيق المزيد من الإنجازات لخدمة شركائنا على المستويات كافة. ■



فريق عمل SHIELDS RE

شركة التأمين الوطنية

HEALTH

HOUSE

LEGAL EXPENSES

LIABILITY

BUSINESS

CAR

TRAVEL

LIFE

أمان.. وضمّان

بغداد - ساحة الخلائي

07728880222

07800223223

محمد قطب

المدير المسؤول عن إتفاقيات إعادة التأمين بالشرق الأوسط - شركة (UIB)؛

إستئناف المؤتمرات لها أثر إيجابي
على أداء المشاركين

للمؤتمرات بشكل عام ميزة خاصة، بحيث أنها تمتد المشاركين بكل جديد، وتحفزهم للإطلاع والتخصص كل حسب نطاق عمله، فبعد توقف لعامين عن قيام الفعاليات الحضورية واختصارها بالإفتراسية، عادت الأمور لما كانت عليه قبل الجائحة، وتمّ إنعقاد مؤتمر دبي للتأمين ما أتاح للمشاركين مناقشة الموضوعات والقضايا المستجدة، وطرح الحلول الابتكارية.

محمد قطب، المدير المسؤول عن إتفاقيات إعادة التأمين بالشرق الأوسط في شركة UIB، وفي حوار مع مجلة «البيان الاقتصادية»، تحدث بشكل مسهب عن تجديد الإتفاقيات بين شركات إعادة وشركات التأمين متوقعاً أن تشهد مزيداً من التشدد نظراً الى التداعيات السلبية للحرب في أوكرانيا. من جهة أخرى، أشار قطب إلى التوسع المستمر للشركة في منطقة الشرق الأوسط، لافتاً إلى تحقيقها نسب نمو جيدة وإلى قيام الشركة بتنظيم داخلي واستقطاب كوادر مهنية جديدة.

■ ■ ■ استقطبنا كوادر مهنية جديدة ■ ■ ■

الدائرة في أوكرانيا على إقتصادات المنطقة والتحول التي ستشهدتها بعض القطاعات. وبالتالي من المتوقع إستمرار التشدد في السوق من جانب معيدي التأمين، كما أن التحدي الأكبر سيتمثل في تفاقم الأزمة الإقتصادية الناتجة عن الغزو الروسي، بحيث أن الدول المصدرة للنفط ستتمكن من تحقيق مكاسب على عكس الدول المستوردة التي ستتكدّ المزيد من الإنفاق بسبب الإرتفاعات المستمرة لأسعار البترول عالمياً.

نستمر في عملية التوسع

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها الشركة ؟

– تستمر الشركة في عملية التوسع على مستوى منطقة الشرق الأوسط وخارجها، كما نجحت في تسجيل نسب نمو رغم التحديات الناجمة عن إنتشار الجائحة وهذا يعود إلى تكثيف جهودنا في الكثير من الأسواق. ومن جهة أخرى، تمكنا من استغلال فترة الجائحة للتركيز على التنظيم الداخلي للشركة والإستثمار في مجال تكنولوجيا المعلومات بالإضافة إلى استقطاب كوادر بشرية جديدة من أصحاب الكفاءات لخدمة العملاء بصورة أفضل. ■



خلال أحد الاجتماعات

■ كيف تصفون عودة المؤتمرات والفعاليات بعد توقف لفترة طويلة بسبب إنتشار جائحة «كوفيد-19»؟

– بعد غياب لعامين تقريباً عن المشاركة في مثل هذه الفعاليات الحضورية وتحول عملية التواصل مع الشركاء إفتراسياً عبر تقنيات التواصل المرئي، كان من المهم جداً إستئناف تنظيم هذه المؤتمرات. واللافت هذا العام مشاركة قوية مقارنة بالسنوات الماضية، فضلاً عن مشاركة العديد من الشركات للمرة الأولى وهذا دليل على أهمية المشاركة الحضورية والتواصل المباشر في المؤتمرات المتخصصة في صناعة التأمين، لما لها من أثر إيجابي على تحسين أداء المشاركين والإطلاع على أحدث وأهم القضايا في السوق، إلى جانب حتمية الإستمرار في التواصل عن بُعد لخدمة الشركاء رغم إستئناف حركة السفر وتخفيف القيود.

تفاقم الأزمة الاقتصادية

■ ما هي أهم الموضوعات التي تم التداول بها خلال إجتماعاتكم ولقاءاتكم على هامش المؤتمر؟

– تمحورت الموضوعات والقضايا التي تمت مناقشتها حول الانطباع في ما يتعلق بتجديد الإتفاقيات بالإضافة إلى التداعيات السلبية للحرب



إجتماع UIB و ACTIVE RE

كل تأميناتك في شركة واحدة



Chawki Syagha (COO – NGK Re):

We have the expertise and network that will allow us to support our clients in the region

N GK Re Limited is a wholesale specialty reinsurance broker, incorporated in the DIFC and regulated by the DFSA. The objective of the company is to provide reinsurance solutions/placements for multinational clients and Insurance Companies seeking capacities from reputable reinsurance companies. In a Q & A with Chawki Syagha, COO of NGK Re, he gave us a comprehensive idea about their company and talked about the competition that the market is witnessing, shedding light on the characteristics that differentiate their company from other similar companies. Below is an extract from the interview.



CHAWKI SYAGHA & KHALIDOUN KHARTABIL

* Can you give us an idea about your company?

- "NGK Re is a wholesale specialty reinsurance brokerage incorporated in the DIFC and regulated by the DFSA, supported by 60+ years of combined multinational insurance and reinsurance broking experience, operating in the GCC & MENA region. NGK Re's facultative reinsurance solutions include but are not limited to the following lines of business: Property, Casualty, Energy, Marine and Financial lines such as PI, D&O, Cyber Security, Medical Malpractice, Event cancellation, etc. NGK Re team have already secured business by signing agreements with almost 30+ Reinsurers, Lloyd's Syndicate and Coverholders in the region as a whole.

NGK Re is part of a regional leading business conglomerate based in KSA called NAGHI Group which has multiple verticals in leading markets across various commercial and consumer segments (including but not limited to the automotive, pharmaceutical, transportation, financial services, retail business etc.). As part of NGK Re's expansion strategy, NGK Re: (i) has joined forces with a leading Lloyd's Broker which is an established, independent, specialist (re)insurance broking group that provides clients with local service and global solutions, to support the core team with big Oil & Gas ticket inquiries, (ii) will acquire a license to operate a reinsurance brokerage operation in KSA in Q1 2023 as per mandatory requirements set by SAMA, and (iii) aims to, as part of its business plan, acquire a physical presence in Egypt to expand its scope of work to service its clients in the GCC, including Egypt and Jordan.

NGK Re is founded and led by Khalidoun Khartabil, an insurance veteran with over 40 years of experience in the insurance broking industry, including 20 years of reinsurance broking experience with the Lloyd's London Market. Hence, in a nutshell it is important to point out that at NGK Re, we have the human expertise on one side and the right network on the other side. Hence, given this structure in place, NGK Re Team is well capable to fulfill its main mission which is to provide reinsurance solutions/placements for Multinational Clients and Insurance Companies seeking capacities from reputable reinsurance companies"

* You are entering the market at a time where we are witnessing a bit competition. Do you think you will be able to acquire a huge amount of business?

- "NGK Re understands the competition that is prevalent in this type of industry. To re-emphasize on our main objectives and what we have to offer to the market in a nutshell, NGK Re's reinsurance placement focus is to: (i) design and deploy bespoke reinsurance solutions for complicated reinsurance business risk placements sought by insurance companies, (ii) provide specialized insurance broking for corporate entities and multinational clients, and (iii) secure global reinsurance cover for insurance companies.

In conclusion, NGK Re wishes to demonstrate its unique selling proposition to the market by leveraging decades of know-how and experience supported and cemented by the knowledge and understanding gained from the (re)insurance broking experience held in the London & GCC/MENA Markets. This approach along with the service we provide, the network that we have built, the reinsurer support that we secured, as well as the expertise that we have in place, will enable us to differentiate ourselves, provide our clients with the required support and competitive rates and hence acquire a good market share."

Kerstin Marx (CEO – Broktech):

Digital and social media are good ways to increase the insurance penetration in the region

Broktech was established by professional reinsurance experts with very specific knowledge of the MENA region, as well as a range of experience in different aspects of the insurance and reinsurance segments. In a Q & A with Kerstin Marx, CEO of Broktech during the 5th annual Dubai World Insurance Congress, she expressed



her point of view regarding the impact of the war between Russia & Ukraine on the regional insurance market and gave us an idea about Broktech's latest realizations. She further commented on the insurance penetration in the region, shedding light on the January renewals. Below is an account of the interview.

* Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?

- We are all affected directly and indirectly by the conflict between Russia & Ukraine and it remains to be seen what impact it will have worldwide, in my opinion, it will reach unprecedented dimension, politically, economically and socially.

* In your opinion, what is needed to raise the insurance penetration in the region?

- We have to find another way to promote and address the insurance needs to the population. I think you can increase and generate growth in the penetration when you are more customer-friendly with customized and easy-to-understand products. Digital and social media will play a bigger role in addressing potential policyholders and their individual needs.

* The treaty renewals were somehow hard at the beginning of the year. Do you think they will continue in the same sense in the upcoming renewals?

- I believe so and I've heard that the insurance & reinsurance markets will be greatly hit by the Russian/Ukrainian conflict, with a lot of claims, emerging from the Ukrainian market now and this might have an effect on the terms of international reinsurance companies and capacity providers.

* What are the latest realizations of Broktech?

- We are very happy that, despite the challenging environment, we managed to increase the portfolio by 15 percent in 2021. We also managed to secure new capacities for the Middle East market from international and regional reinsurance companies, allowing us to be closer and offering new solutions to our clients in the Middle East.

Mohamed Seghir (CEO - HAYAH):

We want to target with our rebranding a segment of the population which aren't targeted by the insurance

AXA Green Crescent Insurance Company has changed its name to HAYAH Insurance Company following the approval from the local regulators. HAYAH CEO Mohamed Seghir expressed his extreme excitement about this change that supports the strategic focus on product and digital proposition innovation in life, savings and medical. Being locally embedded with strong technical expertise and leaders of digital innovations, he declared that they are the UAE specialists in these segments and in bringing solutions closer to their customers, stating that HAYAH will continue to deliver the same exceptional products and services whilst adding to their product portfolio with groundbreaking new developments across all lines of business. About this rebranding and many other things, Al Bayan Magazine conducted the following interview with Mr. Seghir. Below is the Q & A.



* Can you give us an idea about HAYAH?

- HAYAH Insurance Company, formerly AXA Green Crescent, is the UAE's newest life insurer. Being locally embedded with strong technical expertise and leaders of digital innovations, HAYAH is the UAE's life, savings and medical specialist in bringing solutions closer to customers. This change tackles two issues, the first one digitalization. We wanted to be a fully digital company. The second one is the low penetration on life insurance. As you know, life insurance in developed economies is most of the time the biggest line of business in insurance whereas here in the market, it has always been the smallest one. We wanted to tackle this point because it is not only a question of the demographics, economy or tax system which impact the low penetration of life insurance but it is also the limited available products in life insurance which people cannot basically find to satisfy their needs. Many of the products have been designed in other countries and are imported to the Gulf countries so we wanted to be able to engineer all products and for that we wanted to make sure that on the distribution side we can provide a hundred percent digital experience to our customers. Our head office is in Abu Dhabi and we have a branch office in Dubai but we are looking at expanding to new territories. For 2022, we want to tackle the UAE which is a huge market for us and we know that the penetration has been very low on the life insurance side but we are looking at other countries, two in the GCC and one outside the GCC.

* How do you evaluate your relationship with reinsurers and brokers in the region?

- Our brand is very new and modern as well as dynamic and energetic so we wanted to have the same impact as well on the brokers and reinsurers. We have prepared our partners for the change and make sure that we were steering in the right direction for them. Even though we would like to be as digital as we want, the only way to actively do it was to meet them, see them and speak to them directly face to face. They liked the concept and they knew that there is a gap in the market that needs to be addressed. We want to target a segment of the population which aren't targeted by the insurance. I am speaking about the people who are roughly between 25 and 40.

* Are you looking forward to be rated by an international agency?

- This is something which has been discussed at the board level these days. It is an intention for us because as we would like to go external and to other territories, it will be monitory for us. We just have some governance steps that we need to follow on our side.

Manoj Kumar & Mario Nahas (MNK RE):

We don't compete with anyone but we do things that others aren't able to do & provide special insurance covers

MNK Re is a Lloyds Broker Headquartered within the prestigious City of London just few meters away of the Famous Lloyd's of London, with many offices across the continent: Miami, Johannesburg, Kenya, Poland and very soon at the DIFC/Dubai. MNK Re provides reinsurance support to its clients from all around the globe for all classes of business including but not limited to Property & Casualty, Life & Medical, Energy & Aviation, Marine, Financial Institutions, bancassurance and Special Contingency Risks. It also operates in the Parametric space and can create bespoke solutions on a parametric basis. MNK Re believes in quality work and prides itself in optimizing the turn-around time for its customers. It has a team of high-calibre professionals who are highly skilled by virtue of their experience and qualifications. Al Bayan Magazine met Manoj Kumar, Group CEO/MD of MNK Re and Mario Nahas, Marketing Director and SEO of the MNK Re Dubai/DIFC Operations and conducted the following interview.



* How do you evaluate the comeback of the physical conferences?

- The networking is very important this year specifically because after two years of non-operational congresses, it is a very good opportunity to know what is going on in the insurance world, meet new companies and people, and the new products in the insurance industry. So, it was really a very important congress and we can see that there is a lot to do, digital world is coming in, higher risk is there, creating new products & giving solution to the insurance world. Our meetings were excellent because we are introducing MNK as the new unit at the DIFC. This is very important for our clients.

* Do you think the war between Russia and Ukraine will have an impact on the insurance industry in the region?

- The impact and the risk are always there. Unfortunately in the 21st century, we have to see a war but the Russian continent was also an insurance world in itself. Now certainly there will be a gap but the insurance people are here to face all kind of opportunities and difficulties with reality & positivity.

* What is the vision of MNK Re in the region?

- As a group, we are expanding worldwide. We have offices everywhere but now for the MENA region, our main concern is to give the market something missing, to try to introduce the gap in the insurance industry, we don't want to be exactly like others, we are not here to compete with anyone but we try to do some special insurance covers which we are, for the time being, the major ones in this and we are always discovering new things because we are seeing a change in weather and this change is creating new challenges. We are number one in at least trying to see what is coming and we are halfway through. For example, the parametric insurance is one big subject.

* Are you going to integrate all the markets in the region?

- We are coming in with new products and technologies, so we are trying to do the things that others aren't able to do. We like difficult and complicated things. This doesn't mean that we do not do the standard things, we will continue to do all lines of business but on top of that we will differentiate ourselves from others.



يوسف فاسي فهري

الرئيس التنفيذي لشركة SCR

«SCR» أفضل شركة إعادة تأمين في إفريقيا

حصلت الشركة المركزية لإعادة التأمين (SCR) جائزة أفضل شركة إعادة تأمين في إفريقيا للعام ٢٠٢١ من قبل International Business. ويعود سبب إختيارها للفوز بهذه الجائزة إلى جودة إدارتها، شفافيتها في الأداء ووفائها بالتزاماتها المادية وغير المادية. وتعد الجائزة التي حازت عليها بمثابة أعلى وسام تمنحه المجلة سنوياً.

ويُشار إلى أن قرار لجنة التحكيم التي منحت SCR هذه الجائزة، لم يأتِ إعتباطياً وإنما إستندت أعضاؤها إلى معايير عدة أبرزها السلوك الأدائي الجيد للإدارة، ممارسةً وتطوير حجم الأعمال والزيادة في الربحية. وهذا التميز في الأداء والممارسة برهن، بما لا يقبل الشك، أن SCR تتمتع بملاءة مالية ممتازة أهلتها لهذا النمو المتصاعد على المستويين المحلي والإقليمي.

والجدير ذكره أن SCR تأسست في العام ١٩٦٠ من قبل Caisse de Dépôt et de Gestion، وتهدف إلى تغطية مشاريع البناء الكبرى ضد المخاطر، وهي تحتل مكانة رائدة في سوق إعادة التأمين المغربي وتلعب دور المستثمر المؤسسي من خلال المشاركة في الإحتفاظ بالعلاوات على المستوى الوطني وتعبئة المدخرات في إقتصاد البلاد. وبفضل خبرتها الطويلة ومعرفتها الكاملة بأسواق إعادة التأمين الدولية، تحمي SCR السوق المغربي والأسواق العربية والإقليمية من الإضطرابات الدولية في ما يتعلق بشروط إعادة التأمين. وتدير SCR محفظة من ٥٠٠ عميل يعملون في أكثر من ٧٠ دولة، لا سيما في إفريقيا والشرق الأوسط وكذلك في الهند والصين، ولديها أربعة مكاتب تمثيلية في القارة الإفريقية وتحديدًا في جوهانسبرغ، رواندا، كوت ديفوار ومصر.

وشهدت الشركة تجديد تصنيفاتها مع الوكالات الدولية خلال عام ٢٠٢٠، مع AAA (مقياس محلي) الممنوح من وكالة Fitch الذي يمثل أعلى تصنيف، ما يؤكد سلامتها المالية وقوة ملاءتها. أما وكالة AM Best فمنحتها تصنيفاً بقوتها المالية هو B++ (جيد) والتصنيف الإئتماني للمصدر طويل الأجل «bbb».



Gautam Datta (CEO - Watania):

The market needs consolidation and the merger between Watania & Dar Al Takaful is an initiative in that direction

Creating a leading Takaful Operator where leadership is defined in terms of profitability for shareholders, protection and service for the policyholders and a nurturing and growing environment for the employees, has always been the main vision for National Takaful Company (Watania). The company differentiates itself by treating its customers & policyholders with respect and fairness and by providing the appropriate protection at a competitive price. Watania believes that stability is one of its strong pillars for growth, and its underwriting risk appetite is a key component that adds to its strength. Its aim is to center its world around the customer, by offering its services with ease and simplicity, as well as fostering an environment that builds trust, engaging with clients, holding itself accountable for the commitments it makes to policyholders and achieving significant diversification of the risk. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Gautam Datta, CEO of Watania Abu Dhabi, sheds light on the potential merger between Dar Al Takaful and Watania and expressed his point of view regarding the impact of the war between Russia & Ukraine on the insurance industry.

Following is an extract from the interview.

*** How do you evaluate the conference in terms of topics and attendees?**

- I think it is interesting after two years of break, we see a lot of people coming in and many faces that we haven't seen outside Zoom and other video platform.

*** What is the purpose behind the potential merger between Dar Al Takaful and Watania?**

- The big thing is about consolidating for the purpose of making the companies stronger. The market needs consolidation, so this is an initiative in that direction. An interesting feature of Watania and DAT merger is the complementary aspects of their business. DAT's presence in Dubai and Northern Emirates and Watania's strength in Abu Dhabi Emirate will

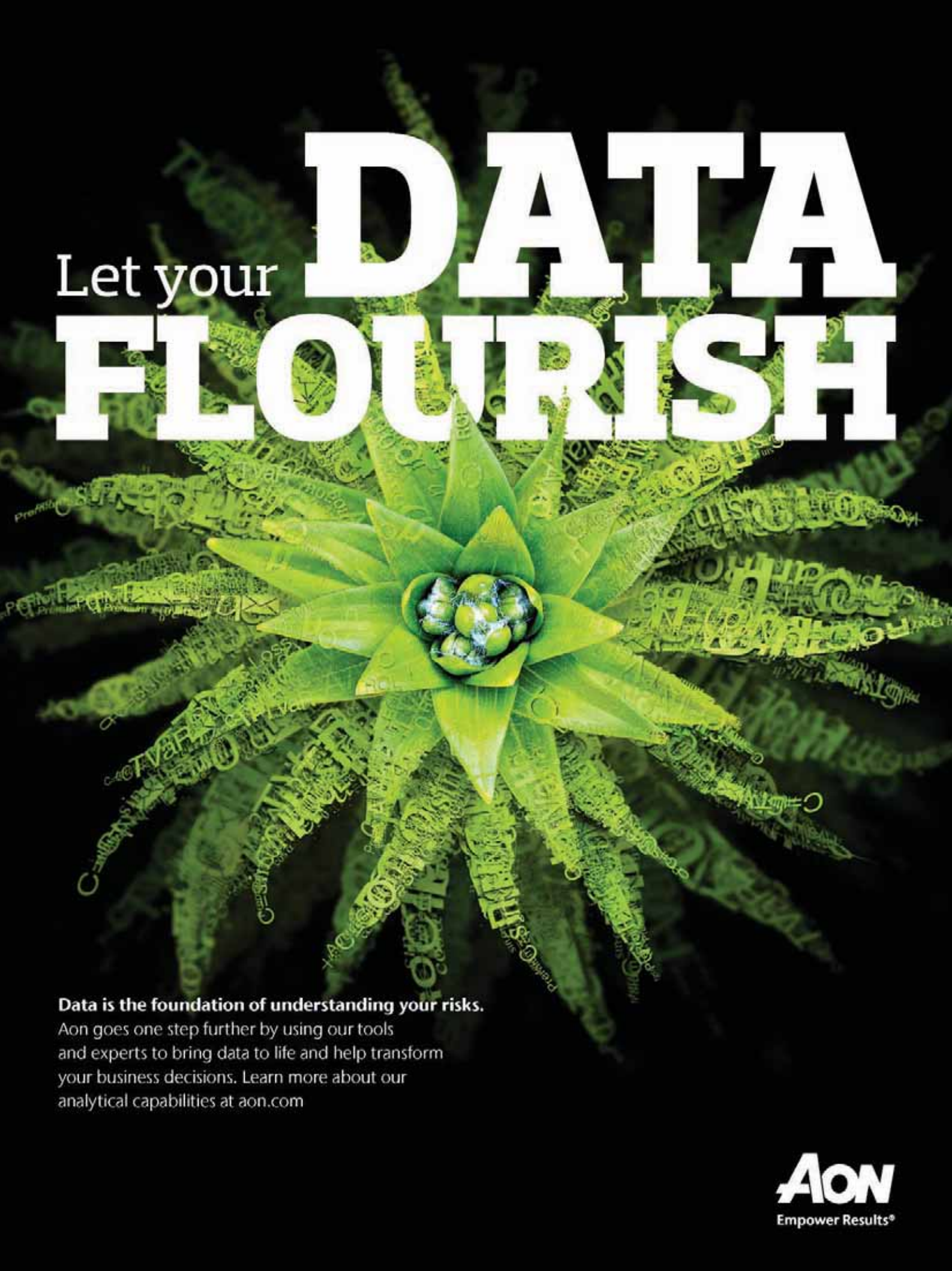


bring about a strong synergy for the merged entity. The merger will result in making the Company one of the biggest Takaful companies in UAE giving it the scale to improve its products and services to the Takaful market and higher ROE for its shareholders. The merger is expected to be completed in the third quarter of 2022 and will consolidate market share of the UAE's fractured Takaful market.

*** Do you think the war between Russia and Ukraine will affect the insurance industry in the region?**

- The impact has been minimal at present other than increase in oil prices which will have a positive outcome for country's budget. Having said that, in a connected world negative impact on global economy will affect UAE as well.

Let your **DATA FLOURISH**



Data is the foundation of understanding your risks.

Aon goes one step further by using our tools and experts to bring data to life and help transform your business decisions. Learn more about our analytical capabilities at aon.com

Aon
Empower Results®

حفل الافتتاح الرسمي لمكتب الإعادة الإفريقية AFRICA RE في مركز دبي المالي





آراء بعض الضامنين بشركة AFRICA RE



محمد فيرا



كريم جبري



عبدالله عفيفي



فريد لطفي



AFTAB HASAN



أحمد خليفة



محمد مرسي



حامد مبروك

(RISK EXCHANGE) AFTAB HASAN

● أشاد AFTAB HASAN، رئيس مجلس إدارة RISK EXCHANGE، بالتطور الذي أحرزته الشركة الأفريقية لإعادة التأمين طوال سنوات تأسيسها، الأمر الذي جعلها تنال عن جدارة تصنيف إئتماني من فئة A+، منوهاً بالخبرة الريادية التي تمتلكها الشركة في تقديم مجموعة من الخدمات تشمل اعتمادها سياسة إنتقائية في عمليات الإكتتاب في خطوط التأمين المختلفة. مشيراً إلى دعمها لعملائها من خلال إمدادهم بالطاقة الإستيعابية الكافية لدعم إكتتاباتهم في منطقة الشرق الأوسط سواء في عمليات إعادة التأمين التقليدي أو التكافلي عبر تواجدها في مركز دبي المالي العالمي، مؤكداً بأن أفريكا ري ستعمل على الإستفادة من الطلب المتنامي في السوق خصوصاً في ما يتعلق بالتمويل الإسلامي وتكريس خبرتها لإعادة تشكيل مستقبل هذا القطاع الحيوي، لافتاً إلى أن هناك العديد من الأسواق في شبه القارة الهندية مثل سيريلانكا، نيبال، بنغلاديش، باكستان إلخ.. التي هي بحاجة إلى شركات من مصاف أفريكا ري لإكتتاب المخاطر فيها، متمنياً المزيد من التقدم والنجاح للشركة في خطواتها المستقبلية.

محمد فيرا (العامه للتكافل)

● أشار المدير التقني لشركة العامة للتكافل محمد فيرا، في حديثه أن الشركة الإفريقية لإعادة التأمين من الأقوى على مستوى العالم العربي والقارة الإفريقية. لافتاً أنها محط ثقة وتلعب دوراً بارزاً في دعم صناعة التأمين التكافلي. وأضاف أن تواجدها في منطقة الخليج يشكل قيمة مضافة كبيرة. وتعليقاً على أهمية أن تتحول إلى معبد تأمين عالمي لفت إلى ضرورة إتخاذ خطوات مماثلة لإنضمامها لمركز دبي المالي العالمي والتوسع نحو أسواق جديدة وتوسيع شبكة علاقاتها.

أحمد خليفة (ثروة للتأمين - مصر)

● وفي حديث مع رئيس مجلس إدارة شركة ثروة للتأمين في مصر أحمد خليفة لفت للدور الريادي والمهم الذي تلعبه الشركة في السوق المصرية منذ زمن طويل، مشيراً أن إنضمامها لمركز دبي المالي العالمي قيمة مضافة وبتيح للشركة فرصة توسيع نشاطها في مجمل الأسواق الخليجية، فضلاً عن إمتلاكها لملاءة مالية قوية تعزز من تواجدها في المنطقة.

حامد مبروك (WILLIS TOWERS WATSON)

● أثنى المدير الإقليمي لمجموعة WILLIS TOWERS WATSON حامد مبروك، على الأداء المميز الذي تقوم به الشركة الإفريقية لإعادة التأمين خلال مسيرتها وقدرتها على تطوير نشاطها وتوسيع نطاق تغطياتها. وتعليقاً على تواجدها في مركز دبي المالي العالمي، لفت مبروك أنها تعد قيمة مضافة لأسواق الخليج كونها شركة ذات تصنيف عالٍ، مضيفاً أنه يتوجب على الشركة تعزيز تواجدها بصورة أكبر إنطلاقاً من الشهية المرتفعة لوسطاء التأمين في الأسواق العربية والأفريقية. ومن جهة أخرى، أشار مبروك أنها باتت في مصاف شركات إعادة العالمية.

كريم جبري (UIB)

● لفت كبير مسؤولي قسم علاقات العملاء في شركة UIB كريم جبري، إلى أهمية التعاون القائم مع الشركة الإفريقية لإعادة التأمين، وإنطلاقاً من تصنيفها الممتاز تعد من أفضل الشركاء على المستويين العربي والأفريقي. وفي ما يتعلق بالخطوات التي يتوجب على الشركة العمل عليها للارتقاء بصناعة إعادة التأمين في العالم العربي رأى جبري ضرورة زيادة قدرتها الاستيعابية والإكتتاب خارج حدود القارة الإفريقية ومنطقة الشرق الأوسط.

عبدالله عفيفي (بيتك تكافل)

● أشار المسؤول الأول لإعادة التأمين في «بيتك تكافل» الكويت عبدالله عفيفي، لمناسبة مرور ٥٠ عاماً على تأسيس الشركة الأفريقية لإعادة التأمين، أنها تعد في صدارة شركات إعادة العربية والعالمية، كما تقدم خبراتها لجميع الشركاء المتعاملين معها. كما تمنى عفيفي على الشركة توسيع نطاق تغطياتها نحو المجالات الأكثر تخصصاً وإبتكاراً لخدمة الأسواق.

فريد لطفي (إتحاد التأمين الخليجي)

● لفت الأمين العام لإتحاد التأمين الخليجي فريد لطفي ان تواجد الشركة في مركز دبي المالي العالمي يحمل الكثير من الأهمية لأسواق المنطقة. مشيراً إلى أنها من الشركات الرائدة في مجالها وحاصلة على تصنيفات مهمة تعكس ملاءتها المالية القوية، كما أعرب لطفي عن فخره بالشركة التي لا حدود لطموحها وسعيها للتعاون مع شركات إعادة العالمية وحرصها على تحقيق المزيد من التآلق ومواكبة التطورات العالمية بما فيها التحول الرقمي والحوكمة. متمنياً لها دوام النجاح والتآلق كونها تسير في الاتجاه الصحيح.

محمد مرسي (مصر للتأمين التكافلي)

● أشار رئيس مجلس إدارة مصر للتأمين التكافلي محمد مرسي في حديثه إلى أن بدايات الشركة إنطلقت في السوق المصرية، حيث نجحت خلالها في دعم الشركات المصرية. كما أثنى على الخطوة التي قامت بها لإفتتاح نافذة لإعادة التأمين التكافلي، وبالتالي المزج ما بين التقليدي والتكافلي من المسائل الأساسية التي يحتاجها السوق. مشيراً إلى أن الإفريقية لإعادة التأمين من الأقوى على مستوى القارة الإفريقية وتواجدها في مركز دبي المالي العالمي يشكل نقطة وصل لإمارة دبي ما بين الشرق والغرب.



Turn your insurance policy into a work of art.

We fully understand the many complex and delicate issues involved in shipping, handling, storing and exhibiting fine art and collectables. We have in the past two decades arranged for the insurance of objects in every active area of collecting for some of the leading galleries and individual collectors in the Mideast. Because we understand the risks involved, we can secure a fit to measure policy in the London market for each situation. Our practice provides expertise, responsiveness and absolute confidentiality. For more details, please contact us.

cape-ins.com

Property and Casualty • Motor • Medical • Liability • Engineering
Political and Financial Risks • Transactional Risks • Marine • Aviation • Life





التأمين الإسلامي التعاوني
(التكافل ودوره في تطوير العمل المالي الإسلامي)

أحمد محمد صباغ
مستشار - الأردن

التأمين الإسلامي التعاوني (٢ من ٢) (التكافل ودوره في تطوير العمل المالي الإسلامي)



أحمد محمد صباغ

**الوسائل التي تعتمد عليها شركات التأمين الإسلامي
لتقليل المخاطر في المصارف الإسلامية
أثر التأمين المباشر في تقليل المخاطر
في المصارف الإسلامية**

إن الأخطار التي يغطيها التأمين المباشر والتي تدفع تعويضاتها عند وقوعها من صندوق حملة الوثائق ودون الحاجة إلى إعادة التأمين هي الأخطار التي لا تتجاوز تعويضاتها الإمكانية المالية لشركة التأمين الإسلامي. وإن المصرف الإسلامي المؤمن لدى إحدى شركات التأمين الإسلامي هو حامل وثيقة لكل نوع من أنواع التأمين المشترك به.

وينحصر الالتزام المالي المترتب على المصارف الإسلامية في كل وثيقة تأمين بينها وبين أي شركة من شركات التأمين الإسلامي التي يتم التأمين لديها بقسط التأمين المتفق عليه بين الطرفين بمقتضى عقد التأمين.

وإن شركة التأمين الإسلامي تلتزم وبمقتضى عقد التأمين للمصرف الإسلامي في حالة تحقق الخطر المؤمن منه بدفع التعويض المتفق عليه في كل وثيقة من صندوق حملة الوثائق على أساس أن المصرف الإسلامي هو حامل وثيقة في ذلك النوع من التأمين.

ولا شك أن المبالغ المالية التي تدفعها شركات التأمين الإسلامي للمصارف الإسلامية كتعويضات عن الأضرار حال وقوعها هي أكثر بكثير من أقساط التأمين المدفوعة من المصارف الإسلامية لتأمين تلك الأضرار، فمبلغ التأمين الذي هو محل التزام الشركة المالي هو أكثر بكثير من قسط التأمين الذي هو محل التزام المصرف الإسلامي.

وهنا يظهر دور التأمين الإسلامي في تقليل المخاطر في المصارف الإسلامية، فبدلاً من أن يتحمل المصرف وحده التبعات المالية الناتجة عن الخطر غير المؤمن فإن شركات التأمين الإسلامي هي التي تنوء بهذا الحمل حيث يتم دفع التعويض من صندوق حملة الوثائق على أساس أن المصرف الإسلامي هو حامل الوثيقة.

وبالمثال يتضح المقال:

فإذا أُمّن أحد المصارف الإسلامية جميع فروعها ضد خطر الحريق ثم وقع حريق في أحد تلك الفروع أتى على جميع موجوداته من النقود والأثاث والأجهزة وغيرها.

فإن التبعة المالية لإعادة هذا الفرع إلى ما كان عليه تتطلب مبالغ مالية عالية يتحملها المصرف الإسلامي فيما لو لم يكن مؤمناً ذلك الخطر.

أما في حالة كونه مؤمناً فإن شركة التأمين الإسلامي المؤمن لديها هي التي تلتزم بدفع التعويضات التي تكفل إعادة الفرع إلى ما كان عليه قبل الحريق، وتنحصر خسارة المصرف الإسلامي بقسط التأمين في هذه الوثيقة، والتي هي نسبة ضئيلة لا تذكر مقابل التعويضات التي ستدفع في مثل هذه الحالة.

وبناء على ما تقدم فيمكن القول بأن المسؤولية المالية للمصارف الإسلامية المؤمنة لدى شركات التأمين الإسلامي تتحدد مسبقاً ولا تفاجأ تلك المصارف بأية تبعات مالية أخرى خلال تلك السنة المالية التي يقع بها مثل هذا الحادث، وهذا يؤدي إلى اطمئنان إدارة المصارف في احتساب تبعاتها المالية مما يهيئ لها جواً من الاستقرار في ممارسة نشاطاتها ومزاولة معاملاتها دونما اهتزاز أو مفاجأة غير محسوبة، فبدلاً من أن تكون خسارة المصارف آلاف الدنانير تنحصر بالمئات.

تقليل المخاطر من خلال إعادة التأمين

المراد بإعادة التأمين هو: قيام شركة التأمين المباشرة بتأمين الخطر المؤمن منه كلياً أو جزئياً لدى إحدى شركات إعادة التأمين ذات الملاءة المالية العالية.

وبموجب إعادة التأمين تلتزم شركة التأمين المباشرة بدفع جزء من أقساط التأمين المستحقة لها من المؤمن لهم لمعيد التأمين ويلتزم معيد التأمين بتحمل حصة من المخاطر بالنسبة نفسها التي اقتسم بها مع شركة التأمين المباشرة أقساط التأمين.

والصورة التطبيقية لإعادة التأمين في شركات التأمين الإسلامي هي أنه في حالة أن يعرض على إحدى شركات التأمين الإسلامي أن يؤمن خطراً معيناً تفوق تعويضاته إمكانياتها المالية، فإن الشركة تقبل ذلك العرض غالباً فتؤمن الجزء الممكن تأمينه من الخطر وتعيد تأمين الجزء المتبقي منه لدى إحدى شركات إعادة التأمين بقصد توزيع الخطر بين الشركتين.

والباعث على إعادة التأمين أمران:

الأول: عجز شركات التأمين الإسلامي عن التأمين على الممتلكات ذات القيم المالية الضخمة كالمصانع الكبيرة والمباني العملاقة.

الثاني: زيادة الطاقة الاستيعابية لشركات التأمين المباشرة في مجال قبول الأخطار لزيادة مكاسبها.

وبناء على ما تقدم فإن ممتلكات المصارف الإسلامية من حيث إمكانية تأمينها لدى شركات التأمين الإسلامي تقسم إلى قسمين:

الأول: الممتلكات التي يمكن تأمينها لدى شركات التأمين الإسلامي من غير حاجة إلى إعادة التأمين، وهي الممتلكات التي تكون تعويضاتها المالية حال تحقق الخطر المؤمن منه ضمن الإمكانيات المالية لشركة التأمين.

الثاني: الممتلكات التي تفوق تعويضاتها المالية حال تحقق الخطر المؤمن منه الإمكانيات المالية للشركة وهذه الممتلكات هي التي يعاد تأمينها كلياً أو جزئياً، كمباني الإدارة العامة للمصارف الإسلامية والمجمعات التجارية ونحو ذلك.

فإعادة التأمين تلعب دوراً هاماً في تقليل المخاطر في المصارف الإسلامية على النحو التالي:

أولاً: إن إعادة التأمين تجعل المصارف الإسلامية تشعر بالطمأنينة في ممارساتها لأعمالها بعيدة عن التفكير في التبعات المالية لممتلكاتها حال

وحصته من الفائض التأميني هي مائة ألف دينار، فإن الفائض التأميني يساهم في تقليل المخاطر بنسبة ١٠٪.

ثانياً: إن شركات التأمين الإسلامي تقوم باستثمار المتوفر من أقساط التأمين لدى المصارف الإسلامية على أساس المضاربة ويتم اقتسام الأرباح بينهما وبالنسبة المتفق عليها.

إن نصيب المصارف الإسلامية من أرباح استثمار أقساط التأمين يقلل من قيمة المبالغ المالية التي تدفعها المصارف كأقساط تأمين.

ففي المثال المشار إليه في الفقرة السابقة إذا كانت حصة المصرف الإسلامي من أرباح استثمار أقساط التأمين مائة ألف دينار فإن تلك الأرباح تسهم أيضاً في تقليل المخاطر بنسبة ١٠٪.

Ahmed M. Sabbagh / Insurance expert / sabbaghams@gmail.com



WE EMBRACE CHALLENGES

pave the path to mediation, loss adjusting A skilled art not a mere service

UAE	Bahrain	Saudi Arabia	Qatar
Oman	Kuwait	Jordan	Yemen
Syria	Egypt	Lebanon	Sudan

Malaysia

Global Network: throughout our trusted intentional network we are geared to support assignment across the globe

East Asia Operations
ALA Independent // Malaysia, Kuala Lumpur
http://alaindependent.com/



P.O. BOX 1970, Dubai, UAE



dubai@arabiosadjusters.com



+971 (0) 262639



www.arabiosadjusters.com

تعرضها للأخطار المتعددة وإن الشعور بالأمن والأمان الذي تولده إعادة التأمين لدى إدارة المصارف الإسلامية يدفعها إلى توسيع دوائر الاستثمار في المشاريع الإنتاجية الضخمة والتي تشكل أكبر روافد الربح لتلك المصارف.

ثانياً: إن الخسارة المالية التي تتحملها المصارف الإسلامية حال تحقق الخطر المؤمن منه في الممتلكات الكبيرة التابعة لها تنحصر بقسط التأمين المتفق عليه في وثائق تأمين تلك الممتلكات.

ثالثاً: إن شركات التأمين الإسلامي المباشرة وشركات إعادة التأمين هي التي تدفع التعويضات المالية للمصارف الإسلامية وبالنسبة التي اقتسما فيها أقساط التأمين بينهما.

تقليل المخاطر من خلال الفائض التأميني

الفائض التأميني هو: المبالغ المالية المتبقية في حساب حملة الوثائق من مجموع الأقساط التي قدموها واستثماراتها بعد احتساب التعويضات المستحقة للمتضررين من حملة الوثائق وتسديد المطالبات ومصاريف إعادة التأمين ورصد الاحتياطيات الفنية واستيفاء الشركة لأجرها بصفتها وكيلاً عنهم في إدارة العمليات التأمينية.

ويوزع الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامي وعلى حملة الوثائق فقط لأنهم أصحاب الحق فيه وليس للمساهمين من حق فيه.

والمصارف الإسلامية بحكم تأمينها لدى شركات التأمين الإسلامي هي من حملة الوثائق ولذلك تستحق حصتها من الفائض التأميني.

وبناء على ما تقدم فإن الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامي دوراً فاعلاً في تقليل المخاطر في المصارف الإسلامية وعلى النحو التالي:

أولاً: إن المصارف الإسلامية تلتزم في كل وثيقة تأمين بدفع قسط التأمين المتفق عليه في تلك الوثيقة ونظراً لتعدد وثائق التأمين التي تؤمنها شركات التأمين الإسلامي للمصارف الإسلامية فإن المبالغ المالية التي تدفع كأقساط في تلك الوثائق مبالغ مالية عالية نسبياً.

ولما كانت طبيعة التأمين الإسلامي تقتضي بأن تبقى ملكية أقساط التأمين لحملة الوثائق وليس للمساهمين فإن الخسارة الفعلية للمصارف الإسلامية من مجموع أقساط التأمين التي تدفعها لشركات التأمين الإسلامي تنحصر في تغطية الالتزامات المالية لصندوق حملة الوثائق وبالتعاون مع جميع المستأمنين والمبالغ المالية المتبقية من تلك الأقساط والتي تشكل الفائض التأميني تعاد إلى حملة الوثائق ومنهم المصارف الإسلامية بصفتهم أحد حملة الوثائق في صندوق التأمين التعاوني.

فإذا كان مجموع الأقساط المترتبة على أحد المصارف الإسلامية هو مليون دينار مثلاً

التأمين واستراتيجيات النظم البيئية Ecosystems



بفلم: كريم عوض
مكتب أول تأمين الممتلكات - gig - للتأمين مصر

الخاص بالمنازل السكنية الذكية بالتعاون مع Nest Labs، إحدى الشركات التابعة لجوجل في توفير آلية لاكتشاف الدخان وثاني أكسيد الكربون وإرسال تنبيهات إلى هواتف العملاء كميزة إضافية للتغطية التأمينية تتضمن إدخال معالجة النظم البيئية وإنترنت الأشياء. وكذلك أيضاً تجربة شركة Ping An Insurance الصينية في إدارة برامج تأمين السيارات في استخراج وإدارة مدخلات البيانات وتسعيها بشكل ملائم، وهناك العديد من نماذج الأعمال القائمة المطبقة بالعديد من دول العالم التي تهدف إلى تلبية احتياجات العملاء بانتهاج الأسس والتطبيقات المشار إليها مضافاً إليها تقنية Blockchain، وخاصة ببرامج تأمين السيارات والمنازل والتأمين الطبي.

مضافاً إلى ذلك فإنه قامت العديد من الشركات والاتحادات التأمينية بمنطقتنا العربية في انتهاج هذه الأسس في ضوء مبادرات التحول الرقمي ورقمنة نماذج الأعمال لبرامج وأليات العمل المختلفة، وخاصة خلال وما بعد فترة أزمة «كورونا» في استئناف الأعمال في التسويق والتوزيع وتطوير المنتجات والاكتتاب، وفي إدارة المطالبات ودعم العملاء، ولعل مناقشة هذا الموضوع على أجندة ورشة العمل الافتراضية الثالثة التي انعقدت من الاتحاد الأفروأسيوي للتأمين وإعادة التأمين بعنوان (استراتيجيات إدارة المخاطر: الحلول التأمينية) والتي تمت فيها مناقشة موضوعات مختلفة لعل أبرزها ابتكار المنتجات والخدمات، آليات التفاعل مع العملاء، نماذج الأعمال الجديدة، ابتكار منصة الكفاءات، التحالفات وعمليات الاستحواذ والابتكار والاطلاع على مستجدات السوق العالمية. مضافاً إلى ذلك Ecosystems والتي تنطبق عليها باستفاضة السيد Monday Utomwen، المدير التنفيذي للخطر بشركة Waica Re بدولة سيراليون، حيث تنطبق بعدة توصيات أهمها: يجب أن تبني صناعة التأمين نظاماً بيئياً شاملاً حول المطالبات والخسائر المسجلة لتوفير منصة عن الدروس المستفادة ومعالجتها على النحو الأمثل، وما ينتج عنها من استحداث آليات جديدة تهدف إلى تحسين إدارة المخاطر والمساهمة في منع الخسائر فضلاً عن توجه كافة راضي الصناعة إلى انتهاج مبادرة بيئية شاملة لتطوير المنتجات بالتعاون مع الأطراف كافة.

ومن ثم فإن قطاع التأمين بأسواقنا العربية يسعى جاهداً في محاولته للاستفادة المثلى لمثل هذه التطورات والمستجدات معتمداً على تجارب الأسواق المتقدمة واستحداث نماذج أعمال ناشئة جديدة. ■

مما لا شك فيه، ان آليات وتقنيات التحول الرقمي التي تنتهجها شركات التأمين مؤخراً في إدارة أعمالها أسفرت عن العديد من المزايا وتحسين نتائج الأعمال من خلال المساعدة في جلب عملاء جدد وخفض تكاليف التوزيع وتقليل عدد المطالبات، الأمر الذي أدى إلى ظهور مصطلح جديد ما يعرف بـ النظم البيئية Ecosystems. وهو عبارة عن إنشاء شبكة من الشركات التي تختار التعاون فيما بينها بشكل جماعي، لتحقيق أعلى مستوى من قيمة الأعمال مقارنة بالقيمة المضافة الناشئة من اعداد شركة واحدة بمفردها، مما لا يمكن لأي متعاون فردي إنتاجه بمفرده، وذلك من خلال أساس تكنولوجي وتنظيمي كفء يهدف إلى تحقيق اهدافها. مضافاً إلى ذلك انتهاج العديد من مؤسسات الأعمال إلى استخدام تطبيقات Ecosystems، كآلية لتحقيق أهداف التنمية المستدامة في إطار نموذج عمل شامل يعمل على المحافظة على النظم البيئية والموارد الطبيعية، فضلاً عن إعادة تأهيل النظم البيئية المتدهورة الأمر الذي ينتج عنه تحقيق النمو وتحقيق مستهدفات الاستدامة لكافة القطاعات. ويأتي ذلك كخطوة لاحقة للاتفاقيات والإجراءات التي انتهجتها هيئة الأمم المتحدة والعديد من الجهات العلمية وأغلب حكومات دول العالم كحلول لمواجهة التغير المناخي.

ولعل قيام صناعة التأمين، بالوقت الحالي في انتهاج العديد من الأسس ونماذج الأعمال، كخطوة للاستفادة من آليات التحول الرقمي والتقدم التكنولوجي في استحداث منصات عمل من أجل تحقيق الكفاءة والفعالية والاستجابة لتوقعات العملاء وتغييرات اهتماماتهم. الأمر الذي نتج عنه مؤخراً، ضرورة استجابة الصناعة في إدخال تعريفات النظم البيئية في نماذج أعمالها ومنتجاتها لتعزيز العلاقات المباشرة مع العملاء والاندماج مع باقي مؤسسات الأعمال. ولعل في سبيل تحقيق ذلك، فإن قطاع التأمين يسعى إلى استحداث وانتهاج آليات جديدة للجوانب التكنولوجية والتنظيمية، وذلك بانتهاج الرقمنة في إدارة خدماتها وعملياتها واستحداث تطبيقات جديدة وإجراء إعادة هيكلة لجوانبها التنظيمية وابتكار خدمات وآليات جديدة للتمييز على منافسيها. وذلك بقيام رائدي الصناعة والاتحادات الإقليمية في تكوين شبكة متكاملة من مقدمي الخدمة وشركات تكنولوجيا المعلومات وجهات أخرى في دراسة وتحليل السوق وتحديد الأسس والنظم البيئية الناجحة، بحيث يقدم كل طرف من أطراف

المنظومة خطوة نحو تحقيق أهداف كلا من الصناعة والنظم البيئية والتنمية المستدامة. ولكي يتمكن رائدي الصناعة من تحقيق النتائج والأهداف المطلوبة بانتهاج أسس النظم البيئية، لا بد من التكامل والتعاون بين كافة الأطراف المشتركة والحليفة والاستثمار الأمثل للمواهب والكفاءات والابتكارات وتوفير بنية تحتية تكنولوجية قوية، وتحديد سعر التكلفة النهائية على الوجه الأمثل، الذي سوف يتحمله العميل. مضافاً إلى ذلك دراسة تفاعلات العملاء واستخدام العديد من المعلومات والمصادر، مما يساهم بشكل مباشر في توفير العديد من الفرص والأفكار الجديدة لكافة الأطراف. وظهر تطبيق هذا النموذج بشكل واضح في احد تطبيق نموذج عمل Peer-To-Peer أو ما يعرف أيضاً ببعض الأسواق Peer2Peer، حيث يعتبر من أبرز وأنجح نماذج الأعمال الآن بالولايات المتحدة الأميركية والسوق الهندي كنموذج من نماذج Insurtech، والذي يمثل طرفه بالوقت الحالي لخدمة أعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة والسيارات، حيث أنه عبارة عن شبكة تتكون من عدة أخطار متجانسة مقسمة تشارك فيما بينها على أساس مجموعة من الجمعيات أو الأفراد في المجمع، وتتقاسم أقساطها معاً للتأمين ضد المخاطر بدلاً من نموذج التأمين التقليدي، وذلك بهدف توفير العديد من النفقات وخفض التكاليف العامة وزيادة الشفافية وتقليل أوجه القصور، وكذلك تجنب التعارض بين شركات التأمين وحاملي وثائقهم في حالة المطالبات، مضافاً إلى العديد من نماذج الأعمال الناجحة المعتمدة على تقنية الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا في إيجاد العديد من الحلول ومعالجة مطالبات واستيعاب البيانات وتحليل المخاطر وتسعيها.

ولعل احد أبرز نماذج الاعمال الناجحة المطبقة من قبل شركات تأمين التي انتهجت أسس النظم البيئية في تشغيلها، هو ما قدمته مجموعه Generali الإيطالية في برنامج تأمين



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



50 Years
of Commitment