

52ND YEARS SUCCESS ANNIVERSARY

No.1 ECONOMIC MAGAZINE

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

AL BAYAN MAG

العدد ٦٠٢ • السنة الثانية والخمسون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٢٢
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE NO 602 • 52 YEARS • JANUARY 2022

Banking & Finance | HighTech Industry | Tourism Shipping

PART 1 الجزء الأول

New Year Special Issue

2022

عدد خاص بالسنة الجديدة

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL25,000 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: S1200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

مرحباً، أنا راشد!

المساعد الافتراضي لبنك دخان.

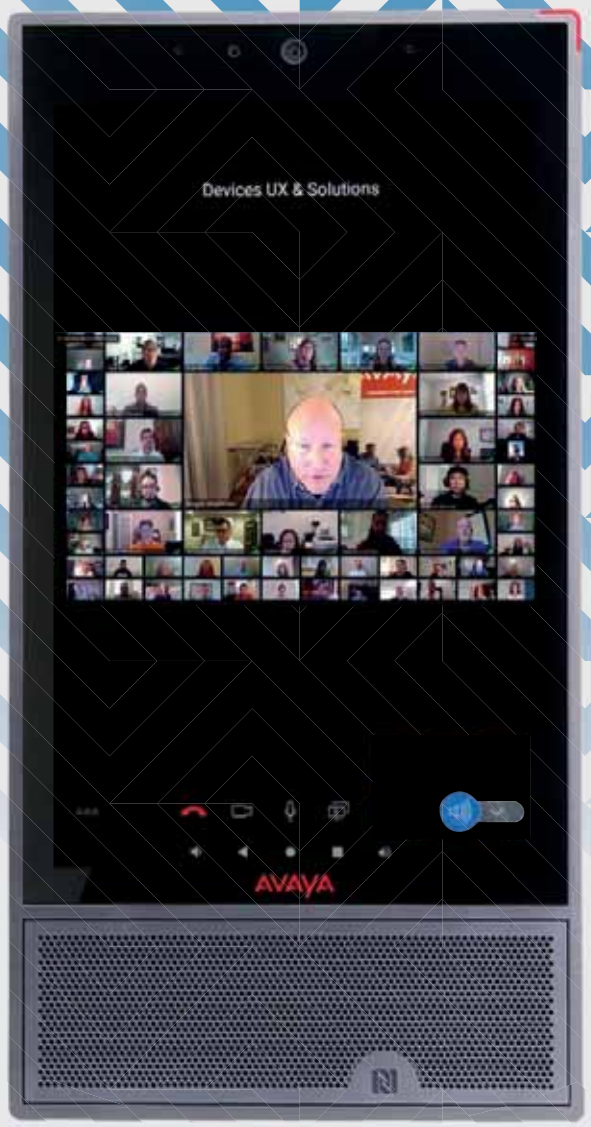
أنا هنا لمساعدتك.



- التعرّف على المنتجات والخدمات
- اكتشاف أحدث العروض
- التحقق من معدّل صرف العملات الأجنبية
- التحدث مع مسؤول خدمة العملاء
- البحث عن أقرب جهاز صراف آلي أو فرع
- العديد من الخدمات الأخرى

لنتواصل عبر **dukhanbank.com** أو تطبيق الجوال من بنك دخان
أو عبر WhatsApp على **4410 0888**

بنك دخان
DUKHAN BANK



تعاون فعّال للمكتب الرقمي

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

اختبر تجربة تواصل افضل مع **Avaya Spaces**

احصل على نسختك التجريبية المجانية اليوم

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
2P	215
AAA	519
AAMAL	347
ABC SHIPPING	291
ABK	105
ACAIR	183
ADCB	009
ADIB	177
ADIR	629
ADNIC	063
AFAQ	533
AFIC	477
AFRICA RE	557
AHLEIA – KUWAIT	455
AHLI BANK-QATAR	047
AHLI UNITED BANK	027
AHLIA – OMAN	453
AIR SEALAND	285
AJIG	133
AJMAN BANK	093
ALA	611
ALGERIA/TRUST	727
ALIG	283
ALLIANZ	669
ANB	053
ANTARSPED	305
AON BENFIELD	565
APEX	657
APEX	665
ARAB BANK	029
ARAB ISLAMIC TAKAFUL	627
ARAB ORIENT INS BROKER	197
ARAB RE	547
ARAB RE	673
ARABIA	508
ARABTECH JORDAN	361
ARKAS	323
ASIA	499
ASSIST AMERICA	584
ATRIA FINANCIAL	083
AVAYA	002
AWRIS	649
AXA	697
BANKERS	221
BAWANI	051
BAWANI	341
BCC	307
BCD	022
BCD	023
BCTC	327
BEEMA	462
BEMO	185
BENEFIT	115
BERYTUS	621
BERYTUS	656
BEST ASSISTANCE	615
BITUMODE	373
BMW	744
BTC	099
BURGAN	704
BURGAN TAKAFUL	471
BURUJ	487
C&G	573
CAAT	467
CAIRO AMMAN BANK	141
CAIRO BANK	155
CAPE	667
CAPEX	142
CAPITAL BANK	137
CASH	473
CBD	067
CBQ	049
CCC	379
CFI	097
CHAM BANK	163
CHANGAN	439
CHOPARD	089
CIC	537
CIG	695
CITY RE	571
COMMERCIAL	505
CONNECT UW	553
CONTINENTAL RE	495
CUMBERLAND	681
CURVE	403
DELL	343
DEUTSCHE BANK	135
DHAFRA INS	413
DHOFAR	465
DOHA BANK	035
DOHA INSURANCE	401
DSS	303
DSV	295
DUBAI INS.	407
DUBAI INVESTMENT	101
DUBAI ISLAMIC BANK	030
DUBAI MARINE	231
DUKHAN BANK	GF
DUKHAN BANK	GF
EBE	161
EBS	387
EGOV	219
EGYPT GIG	240
ELITE RE	525
EMIRATES	005
EMIRATES NBD	015
EURO ARAB	515
EXNESS	123
FAIR OIL	593
FAISAL HOLDING	391
FAST BOLLORE	299
FCR	693
FENCHURCH FARIS	461
FIDELITY	679
FORD	431
Four Points BY Sheraton	255
FUTURE PIPE INDUSTRIES	399
GEN RE	543
GENERAL TAKAFUL	036
GIB	113
GIG – KUWAIT	485
Global Freight & Logistics	308
GLOBAL UNITED	511
GLOBEMED	683
GM	419
GULF STREAM	247
HDB	159
HILAL LIFE	637
HILL INT'L	362
HSBC SAUDI ARABIA	059
HUAWEI	211
HUBLOT	209
HYUNDAI	409
ICC	235
ICD	195
ICM	111
IGI	527
IHG JEDDAH	260
IHG JORDAN	262
IMTB	171
INATEK	715
INFINITI	334
INFINITI	335
INTERMED	699
INVEST SAUDI	207
ISLAMIC /JORDAN	603
IZZ ISLAMIC BANK	129
JABER GREEN	359
JABER TRADING	345
JAGUAR	743
JOFICO	597
JOIF	165
JOMAIH AUTO	434
JORDAN GIG	595
JORDAN INS	331
JORDAN ISLAMIC BANK	143
JORDAN KUWAIT BANK	193
JORDAN-ARABIA	609
JOURI	253
JUFFALI AUTOMOTIVE	GF2
JUMHURIA BANK	169
KATARA	249
KAY INT'L	561
KFH	095
KFH TAKAFUL	721
KHALEEJ TAKAFUL	733
KHARTOUM BANK	179
KIA	437
KSA-ARABIA	223
KSA-GLOBEMED	520
KSARA	275
KUWAIT INS.	458
KUWAIT-GLOBEMED	549
LAND ROVER	339
LEADERS	567
LEB/SAICO	703
LENOVO	229
LEVANT TRNASPORT	297
LIA ASSUREX	187
LIBANAISE D'ACCONAGE	319
LIBANO SUISSE	671
LIBERTY	447
LINK	613
LINKERS	167
LOCKTON	445
MALAYSIAN RE	490
MALDIVES	259
MARSH	340
MASHREK	501
MASHREQ / PALESTINE	475
MASRAF	077
MAYSAN	349
MCE	641
MEARCO	631
MEDGULF	717
MEDICALE	675
MEDLABS	411
MEICO	481
MENAITECH	225
MERIT	313
METLIFE	677
MILLI RE	545
MISR LIFE	723
MSC	281
MSH	591
MUNICH RE	479
MUSCAT BANK	017
NAS NEURON	451
NASCO	541
NASDAQ	065
NASR	357
NATHEALTH	601
NATIONAL / IRAQ	659
NATIONAL BK OF IRAQ	173
NATIONAL-IRAQ	741
NATIONAL-JORDAN	503
NBF	071
NCB	025
NEXTCARE	569
NIC-PALESTINE	147
NILE RITZ CARLTON	257
NISSAN	427
NIZWA BANK	120
NOOR ALMAL	087
NORTH	731
OMAN HOUSING BANK	127
OMAN QATAR INS.	488
OMAN RE	559
OOREDOO	039
ORIENT	516
PALESTINE BANK	144
PALESTINE ISLAMIC BANK	153
PALESTINE/TRUST	719
PATRONUS	109
PHENICIENNE	701
PIB	707
PLATINUM	581
PMA	293
PMC RE	579
PORT TRIPOLI	311
PREMUIM	457
PROW ME	227
QAFELA	493
QATAR GENERAL	365
QIIB	045
QIIC	469
QNB	013
QUDS BANK	149
RAFAL	351
RAK BANK	069
RAKNOR	389
RAWABI	266
RAYAN BANK	332
RETAJ	199
RIACHI GROUP	711
ROLEX	117
ROLEX	420
ROLLS ROYCE	442
ROTANA	019
ROYAL	468
RSA	483
SABB	181
SAGR	633
SAIB	205
SAICO	375
SALAM HOTEL	271
SAUDI FRANSI	203
SAUDI PORTS	277
SCHUCO	371
SEALINE	279
SEANAUTICS	287
SEATRANS	317
SEIB	033
SHAIL HOLDING	397
SHARJAH BANK	073
SLOOP	687
SOBHA	353
SOCOTEC	355
SOS AUTO	689
SOUHEIL SABELLA	685
STANDARD CHARTERED	031
STELLA DI MARE	237
STELLA DI MARE	175
STRATA	239
SUEZ CANAL	244
SUEZ CANAL BANK	157
SWAN	605
T'AZUR	619
TADAWUL	055
TAKAFUL INSURANCE	150
TAMKEEN	639
TARROS	375
TECHNOFORM	369
THALES	233
TIGER PROFILES	383
TIME	265
Tourism & Shipping Services	289
TREND MICRO	085
TRIPLE S	712
TRUST COMPASS	691
TRUST RE	555
TUDOR	381
UAB	079
UAE MEDGULF	061
UBS	201
UCA	497
UCA	739
UIB	529
UIC	393
ULYSSE	644
UNION INS	075
UNISHIP	325
UNITED SECURITIES	119
UNITED YEMEN	655
UR	653
WALAA	405
WARBA BANK	190
WATANIA	395
WATHBA NATIONAL	091
WAYS	709
WEHBE INS SERVICES	585
WIZZ AIR - NSAS	240
WTW	725
YEMENI QATARI INS.	551
YEMENI ISLAMNIC INS.	577
ZURICH	625

بصراحة

«البيان الإقتصادية» تفقد مؤسسيها!!

تتخطى الرقم ٦٠٠ في أعدادها وتحلّق بالمرتبة الأولى من دون منافس

لم نشأ أن نفتتح عددنا السنوي الممتاز بإفتتاحية محزنة، إلا أن الأعمار بيد اللّه. ونأسف بإعلام قراءنا ومحبي عائلة «البيان» بوفاة شريكة مؤسس المجلة المرحوم **أنطوان زخور**، مؤسستها **كارمن عواد زخور** (لهما الرحمة والمغفرة ولترقد نفسيهما بسلام بين الأبرار والقديسين). ونشكرهما على كل ما أتقنونا ووهبونا إياه.

نكمل المشوار ونحن على يقين أنهما مسرورين لما وصلت إليه «البيان» بعددها الثاني بعد الـ٦٠٠، متربعة على عرش جميع المجلات الإقتصادية في وطننا العربي من دون منافس، ولو عن بُعد. حتى أن الأقرب إلينا وهم بعيدون جداً يحاولون استنساخ «البيان» بكل تفاصيلها وهم لا يعلمون أن قراءنا الأوفياء مدركين أن المادة التي ننشرها، نجهد جداً لاستخراجها وتنقيتها قبل إيصالها مدروسة وسهلة وقيّمة.

وفي خضم جميع التحديات، ها هو عددنا السنوي العملاق الـ٥٢ يصدر من رحم المعاناة، ونضعه بين أيدي متابعينا وعلى مواقع التواصل الإجتماعي للمجلة.

نودّ في هذه المناسبة أن نشكر بشكل خاص المتحدثين والمعلنين الـ٧٤٠ الذين يزدادون ثقة بنا، عاماً بعد عام، لإدراكهم أن تواصلهم من خلالنا له كل الفوائد والإيجابيات التقنية والتوعوية والإجتماعية قبل المادية.

والشكر لجميع محرّري ومدراء وموظفي المجلة، وكل التقدير على جهودهم وتفانيهم في تتويج «البيان الإقتصادية» المجلة الإقتصادية الأولى عربياً، آملين آخيراً أن يعم السلام في جميع الدول. ■

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
AL BAYAN
THE LEADING ARAB ECONOMIC MAGAZINE

اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
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
Papergarden
Cedar Kiosk
press reader
— connecting people through news —
Available on the iPhone App Store
ANDROID APP ON Google play

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

ثمن النسخة: الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالا، السعودية ٢٥ ريالا، 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, CYPRUS 3 CP, GERMANY 5 EURO, USA 7 US $

توزيع: شركة شرق الاوسط لتوزيع المطبوعات


غيّرنا قواعد اللعبة
إليكم جناح الدرجة الأولى المغلق بالكامل
تميّز دائم
عيشوا الرفاهية على أصولها وأنتم تنعمون بالخصوصية داخل غرفتكم الفندقية في الأجواء. استمتعوا بابتكارات تقنية غيّرت قواعد اللعبة، مثل التحكم في درجة الحرارة ووضعية الإضاءة والنوافذ الافتراضية الأولى من نوعها في عالم الطيران، ومقاعد مكسوة بالجلد الناعم مستوحاة من مقاعد سيارات فئة S من مرسيدس بنز.
الدرجة الأولى مع طيران الإمارات
طيران الإمارات
Emirates




خالد الجفالي


الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني


عزيز العثمان فخرو

فهـــــرس المـقـــــ

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

اسم الشخصية	الصفحة
(أ)	
حسن الإفرنجي	٤٦
Peter England	٦٨
محمد أميري	٧٤
Andrew Ishchuk	٩٣
بختيار رشيد اسماعيل	١٧٦
سعد الازهري	١٨٢
إلهام آل حميد	٢٠٠
جورج أشقر	٢٩٢
د. جمعة بن علي آل جمعة	٣٤٨
Christian Aquilina	٤١٨
Gokhan Aktas	٤٦٣
Christos Adamantiadis	٤٨٢
Anuj Agarwal	٥٢٢
عمر الأمين	٥٦٤
أحمد إدريس	٥٦٦
بلال أدهمي	٥٨٨
نهاد أسعد	٦١٦
رياض الأطرش	٦١٨
أحمد أنكيسة	٦٤٩
د. عثمان الهادي ابراهيم	٦٦٣
طلال الأنسي	٧٠٨
(أبو) (بن) (بو)	
أيمن أبو دهيم	١٧٢
نضال أبو لطيف	٢١٦
الكابتن عمرو أبو العينين	٢٤٤
غازي أبو نحل	٣٤٦
الياس أبو سمرا	٣٦٦
شكيب أبو زيد	٤٤٨
د. مازن أبو شقرا	٤٥٠
إيلي أبو شعيا	٤٥٢
عبداللطيف أبو قوره	٥٧٠
رامز أبو زيد	٥٨٢
خالد بن كلبان	١٠٠
سليمان بن حمد الحارثي	١٢٤
موسى بن السعود الحديدي	١٢٦
د. معتز بن علي	٢٢٠
صادق بن جعفر بن سليمان	٣٧٠
عبدالله بن سليم	٣٧٦
يوسف بن ميسية	٦٣٢
(ب)	
د.عبد الحفيظ البربير	٨
خالد محمد بالعمى	١٤
الحسن علي بكر	٨٢
Octavian Patrascu	٨٤
أسامة البخاري	١٠٨
هيثم البطيخي	١٣٨
كمال البكري	١٤٠
د. مروان بركات	١٨٦
علاء بواب	٢٢٨
SEBASTIEN PAVIE	٢٣٣

اسم الشخصية	الصفحة
سيف الدين بهجت	٢٤٠
CARLOS BRANA	٢٤١
م. منير بخش	٢٤٢
NORBERT BORSZCZ	٢٦١
رائد بقعوني	٢٨٦
سامي بلوط	٢٩٠
غابي بيتاريان	٣٢٨
وائل بغدادي	٤٣٦
Carsten Bender	٤٤٣
Andreas Pollmann	٤٤٤
ياسر البحارنة	٤٥٦
سامر بركات	٤٦٠
عبدالله بلبيسي	٤٧٠
جميل البهو	٤٧٢
نجيب بحوث	٤٧٨
جورج بيطار	٥٠٠
محمد بصراوي	٥٢٦
روبير البهو	٥٣٤
موسى البيطار	٥٦٠
د. لانا بدر	٦٠٤
فاتح بكداش	٦٨٤
جهاد بعيني	٧٠٧
جاك بريص	٧١٤
حافظ الباقري	٧١٨
(ت)	
عبد الرزاق الترهوني	١٦٨
بروفسور أحمد تيجاني	٤٠٦
أحمد تيجاني	٦١٠
(ث)	
الشيخ بندر بن محمد آل ثاني	١٢
الشيخ نايف بن عيد آل ثاني	٢٥٢
الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني	٣٣٦
(ج)	
باسل جمال	٣٧
د. محمد الجاسر	١٩٤
عبد الواحد الجناحي	١١٤
د. أحمد جلال	١٦٢
رامي الجعبري	٢٥٤
CARLO JAVAKHIA	٢٦٩
محمد جابر	٢٩٤
برنار جردي	٣٠٢
خالد الجفالي	٣٤٠
أحمد الجابر	٣٤٤
محمد الجارودي	٣٩٨
عبد السلام الجبر	٤٠٤
رودي جرجس	٤٣٥
وليد جبشي	٤٥٩
وليد جشي	٤٨٠
بسام جلميران	٥٦٨
عبد المطلب مصطفى جعيدي	٥٧٢

اسم الشخصية	الصفحة
Jean-Louis Laurent Josi	٥٧٥
عبد المحسن الجابر	٥٧٦
د. منال جرار	٦٠٠
(ح)	
إسماعيل حج	٨٢
سامي حامد	٨٦
عبد العزيز الحليسي	١١٢
وليد الحشار	١١٨
صالح الحماد	١٣٤
د. بشار حوامده	٢٢٤
هاشيه حداد	٢٣٢
زياد حرب	٣٠٦
جان حلو	٣٥٦
م. محمد الحمايدة	٣٦٤
ياسر الحمادي	٣٧٧
جو حنين	٤٠٨
نبيل حجار	٤٧٦
سالم حيدر	٥٥٠
جمال الحمود	٥٦٣
عماد الحجي	٦٠٨
جمال الحمود	٦١٤
سعيد حتحوت	٦٣٦
يحيى الحلواني	٦٥٢
آدم أحمد حسن	٦٦٣
عبد الناصر الحلواني	٦٦٥
ميشال الحاصباني	٦٩٤
د. رنوى الحاصباني	٧٠٢
إيلي حنا	٧٠٥
دانه حيدر	٧١٣
سامر الحمرا	٥٤٨
(خ)	
د. بشر الخصاونة	٢٨
عبدالله مبارك الخليفة	٣٢
فهد عبدالله الخليفة	٤٠
عمّار عبد الواحد الخضيري	٥٠
رضوان الله خان	١٠٠
بدر ناصر الخرافي	٢١٢
معتزّ خياط	٢٥٠
جيلبير خوري	٢٨٨
نبيل خوري	٣٠٠
سامر خوري	٣٥٢
م. حسن خالد الخطيب	٣٥٤
عطا خطيب	٤٨٩
يولا الخوري	٤٩٤
منير خرما	٥١٢
عبد العزيز الخريجي	٥٣٠
عمرو صالح خيوة	٥٤٦
رزق الخوري	٦٨٠
إيلي خوري	٦٨٢
عبدو خوري	٦٨٦

اسم الشخصية	الصفحة
(د)	
شارلز دوغلاس	٧٦
إحسان دغمان	٢٢٢
PHILIP DICKINSON	٢٥١
ألبكس دانسكيان	٣٩٤
أندريه داوود	٤١٢
داود الدويسان	٤٦٨
عبدالرحمن الدخيل	٥٢٤
Gautam Datta	٥٨٠
رضا دحبور	٦٠٢
ناصر الديك	٦٠٧
مختار الدائرة	٦٤٨
عبدو ديب	٧١٠
(ر)	
عبيد الرشيد	٥٢
عبد الوهاب الرشود	١٠٢
جورج ريشاني	١٠٤
حسين الرفاعي	١٥٦
حمدي رضوان	١٦٦
عادل الرضا	٢٣٦
LILIAN ROGER	٢٦٧
ياسر الرميان	٣٥٠
زياد ربيش	٥٢٨
أحمد الرقيبة	٥٣٦
محمد الريماوي	٦٢٢
مابيل رياشي	٧١١
(ز)	
هبة زهوي	٣٠
وسيم الزاوي	١٦٤
سميح الزين	٢٨٠
هاني زريد	٣٥٨
علاء الزهيري	٤٤٦
جورج زينه	٤٩٨
د. وليد زعرب	٥٩٦
أيوب زعرب	٦١٧
رولان زعتر	٦٣٠
روجيه زكار	٦٩٢
(س)	
باسم السالم	٢٨
Dr. Raghavan Seetharaman	٣٤
خالد السبيعي	٤٢
أيمن سجيني	٥٦
Rajiv Shukla	٥٨
داني سلمان	٨٨
عبيد السلامي	١٠٠
مصطفى سلمان	١٢٨
د. حسين سعيد	١٤٢
د. عماد السعدي	١٥١
مرفت سلطان	١٦٠
جبرا سريية	١٧٤
سميح سعادة	١٨٤
مجد سنان	٢٢٠
سيمون سمير	٢٥٨
منير سليمان	٢٩٨


Dr. Hamid Haqparwar


فهد آل خليفة


سامر خوري


منير خرما


سلمان سلطان



Andreas Pollmann



نضال أبو لطيف



عبدالله مبارك الخليفة

المجلة الاقتصادية 1

ـــالات والمقـــابـــلات

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



بدر الخرافي



خالد السبيعي



نديم غرّيب



عماد عبد الخالق



سمير مقوم

اسم الشخصية	الصفحة
JEAN-CHRISTOPHE SABATIER	٣٢٩
طارق محمود السيد	٣٧٢
عمرو سلطان	٣٨٠
هشام سعيد	٣٨٢
سلمان سلطان	٤٢٤
حاج محمد سبع	٤٦٤
عمرو السرطاوي	٤٨٤
Jens Sonnenschein	٥٠٧
خالد السنعوسي	٥٣٩
يوسف السعد	٥٤٠
Rajesh Sethi	٥٨٣
Andrew Smith	٥٨٦
فادي سعاده	٦٥٠
طارق هائل سعيد	٦٥٤
ريكاردو سليمان	٦٧٨
كميل سعد	٧٠٦
(ش)	
د. عادل شركس	٢٨
د. عبد الباسط الشيبي	٤٤
Dr. Adnan Chilwan	٦٤
محمود الشوا	١٤٥
أنطوان الشمالي	٢٨٨
مروان شبلي	٢٠٤
م. جوزف شدياق	٣٩٦
Martin Schulz	٤٢١
لؤي الشرفاء	٤١٦
احمد شوقي	٤٢٩
يوسف المجدوعي	٤٣٨
حسن الشمراني	٤٤١
فادي شرقاوي	٥٠٢
سامي شريف	٥٤٢
الياس شديد	٥٦٢
أنور الشنطي	٦٢٠
(ص)	
الشيخ محمد جراح الصباح	١٠٨
نعمة صبّاغ	١٣٠
عمار الصفدي	١٣٢
د. حسن الصمادي	٣٩٧
د. حسيب صهيون	٤١٠
تييري صباغ	٤٢٦
وليد صيداني	٥٠٩
فريد صابر	٥٣٨
طارق الصحاف	٥٣٩
د. رجائي صويص	٥٩٨
مصطفى صلاح	٦٤٣
فؤاد صوايا	٦٨٥
(ط)	
هبة بوارشي طويل	٢٨٢
محمد الطير	٣٧٨
أحمد الطيبي	٣٨٤
رومل طباجه	٤٦٦
كارل طاشجيان	٦٧٦
أحمد طباجة	٦٩٠

اسم الشخصية	الصفحة
(ع)	
طاهر العمري	١٦
حسين علي العبدالله	٤٨
عبد العزيز العنيزان	٥٤
علاء عريقات	٦٢
جان – ميشال عون	٩٦
جمال الطيب عبد الملك	١٦٤
إسماعيل علي عبدالله	٢٣٨
محمد عوض الله	٢٦٥
عائد عدوان	٣٣٠
الحاج علي حسين علي رضا	٣٤٢
عجلان عجلان	٣٥٠
م. حمزه عواد	٣٦٠
عمّار العالول	٣٩٠
جو عازار	٤٩١
زهير العطعوط	٤٩٦
هاني عبود	٥١٠
جورج عبد المسيح	٥١٨
عبدالله العمري	٥٣٢
محمد العبد اللطيف	٥٣٥
محمد العيلة	٥٥٢
علي ابراهيم العبد الغني	٥٥٦
أسامة عابدين	٥٧٤
عماد عبد الخالق	٥٩٢
عصام عبد الخالق	٥٩٩
علاء عبد الجواد	٦٠٦
د. أحمد عبد العزيز	٦٣٨
خالد عبد الصادق	٦٤٢
ربيع عبد الخالق	٦٤٤
عبدالله عبدالله	٦٥٧
زهير عيسى	٦٥٨
عبد الرحيم بله عبد القادر	٦٥٩
عادل عز الدين السيد	٦٥٨
محمد عوض	٦٦٠
عمار أبوزيد عبد اللطيف	٦٦٢
فيصل عبد اللطيف	٦٦٢
عاصم أحمد عمر	٦٦٣
مروان عفاكي	٦٦٤
أنطوان عيسى	٦٦٨
أنطوان عيد	٧٠٠
جو عجاقة	٧٠٤
عبدالله العسيري	٧٣٢
(غ)	
سعيد الغامدي	٥٠
شاهين غانم	١٠٦
داوود الغول	١٣٦
حسن غانم	١٥٨
جو غياض	٢٥٦
عمرو غازي	٢٧٠
نديم غريب	٤٢٢
كريستيان غريغوروفيتش	٥١٤
شربل غرفين	٧٠٩
جوني غزال	٧١٢
MARIO GRECO	٧٢٤
د. شباب الغامدي	٧٢٨

اسم الشخصية	الصفحة
(ف)	
Dr. Bernd Vanlinder	٦٦
طارق فايد	١٥٤
الأمير عمرو فيصل	١٧٤
عزيز العثمان فخرو	٢١٠
أحمد الفيفي	٢٢٦
FELDZER VADIM	٢٤١
ناجي الفغالي	٣٠٨
بخيت خالد الفلاسي	٣٨٦
رامي فياض	٤٠٣
رأفت فارس	٤٩٢
جورج الفرزلي	٥٠٤
Johnson Varughese	٥٢٠
محمد حسن فرغلي	٦٤٠
بيار فرعون	٦٧٠
ميشال فرعون	٧٣٥
(ق)	
عبدالله قاسم	٦٠
م. إبراهيم قاسمية	٢٢٩
JAN KAISER	٢٦٣
جورج قبان	٤٨٦
نبيل قطران	٧١٣
(ك)	
الصديق عمر الكبير	٢٤
Vince Cook	٧٠
Jeetu Kataria	٩٠
خالد الكايد	١٢١
م. سهى الكفائي	١٧٠
FRANCOIS CAUDRON	٢٤٣
عبدو كردوس	٣٦٣
محمد بن عبد الله الكريديس	٤٣٠
Dr. Corneille Karekezi	٤٥٤
Dr. Goetz Kuras	٥٢٣
Sunil Kohli	٦٢٤
Praveen Kumar	٦٢٦
(ل)	
عادل اللبّان	١١٠
أحمد لحام	١٨٠
حلمي اللولو	٢٣٤
وليد لطوف	٢٩٦
حسن اللواتي	٦٢٨
رائد لبكي	٦٩٨
(م)	
د. فهد المبارك	١٠
د. مصطفى غالب مخيف	١٨
فراس ملحم	٢٠
رشيد المعراج	٢٦
Banali Malhotra	٦٨
وائل مكارم	٨٠
محمد شيخو محو	٩٢
محمد المريري	٩٤
الشيخ خالد المعشني	١٧٤
د. مصطفى محمد	١٧٨

اسم الشخصية	الصفحة
زياد الملاح	٢٦٨
سمير مقوّم	٢٨٤
عامر محاسن	٣٣٨
PNC MENON	٣٦٨
هيثم محمد	٣٧٤
JOHN MACKINNON	٣٨٩
علاء مشعل	٤٠٠
محمد المطوع	٤٠٢
حسين ملوك	٤٧٤
Kerstin Marx	٥٠٦
جاد معوض	٥٣١
جاسم المفتاح	٥٥٤
ناصر المسند	٥٥٨
شادي المحاميد	٥٧٨
أحمد مشعشع	٦١٢
عصام مسلماني	٦٢٣
جواد محمد	٦٣٤
حامد مبروك	٦٤٥
نيرة مجدي	٦٤٦
صلاح الدين موسى	٦٥٦
النائب ألكسندر ماطوسيان	٦٧٤
هيثم المدرّس	٧٣٢
Kamran Mazhar	٦٦١
(ن)	
Shayne Nelson	٦٠
فاروج نركيزيان	٧٢
رأفت نصار	٩٨
وليد ناجي	١٦٣
سمير نعيمه	٢٧٨
برنارد نصر	٣٩٢
Umair Nizami	٥١٧
قتيبة النصف	٥٤٤
إيلي نسناس	٦٦٦
لبيب نصر	٦٧٢
جوزف نسناس	٦٩٦
(هـ)	
صلاح هدمي	١٤٨
رولاند هاشم	٢٣٠
Guy Hutchinson	٢٤٦
Andrew Humphries	٢٤٨
جورج الهاشم	٣٨٨
Dr. Hamid Haqparwar	٤١٤
حفيظ هشاني	٤٧١
محمد الهبري	٦٨٨
(و)	
أمل ودان	١٦٨
عبد الاله وزني	٤٢٨
باسم الولي	٤٣٢
غسان وازن	٥٩٠
د. علي الوزني	٥٩٤
(ي)	
عدنان أحمد يوسف	١١٦

جهنم 24/24



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

إذن هو عامٌ آخر من الجنون المطبق قد إنطوى. عام الإختناق والتجويع، وطوابير الذلّ، إستجداءاً للوقود والدواء، وتسوّل الغذاء، وعتمة الكهرباء، قد ولّى غير مأسوف عليه، راجين أن يكون عام الآلام والمواجع 24/24 هذا، قد بات وراءنا، وإلى غير رجعة، باعتباره عام الانهيار الكامل والمريع، في كافة جوانب الحياة السياسية والاقتصادية والمعيشية والانسانية، والذي ربما كان العام الأسوأ في تاريخنا الحديث والقديم، وربما منذ أيام فخر الدين، ذلك العظيم من رجالاتنا، الذين إفتقدنا الى مجرد واحد منهم فقط، ينتشلنا في الأيام السوداء هذه، أيام الرجال الصغار، المثيرين للإشمئزاز. ومع هذا، فإن الخشية، كل الخشية أن نكون مخطئين، وأن يكون القادم من أيام 2022 أشد قسوة من حيث تفاقم الكوابيس المعيشية، في ظلّ الإنهيار الشامل والكامل. نقول هذا تبعاً لفجيعتنا بأولئك، أصحاب الرؤوس الفارغة، والعقول المقفلة، الذين تسللوا الى مواقع المسؤولية، لقيادة البلد عبر الشعوذة السياسية، وبيع الأوهام والوعود، أصحاب المسارات الكارثية التي أودت بنا الى جهنم. حيث إن ما نشهده مع بداية العام الجديد من تدهور سريع وجنوني، ينذر بكارثة حقيقية، أين منها كل ما سبق وقاسيناه، طيلة الفترة السابقة، وذلك على وقع ما يستجد من إحتقانات وتناحر وتجاذبات مقيتة بين أفراد ومتعهدي الأسواق السوداء من مافيا الارتكابات السياسية والاقتصادية والمالية التي ما زالت تمعن في تناتش ما تبقى من ركام الوطن المخطوف وأشلاء شعبٍ بات رهينة، فيما يدفع بالبلد، والى جانب عزلته العربية والدولية وإفلاسه، الى إمكانية إعتباره قريباً، دولة فاشلة FAILED STATE وذلك، بعدما إنهارت كل مقومات وجوده، وإنعدام إمكانات صموده، بدءاً من العجوزات الحادة في المؤشرات والموازين والأرقام، الى التناقص المخيف في موجودات مصرف لبنان / لم يتبق منها سوى 12مليار $/ بفعل الهدر واستنزاف الاحتياطي الاستراتيجي/17 مليار $ خلال السنتين الماضيتين فقط/ وتدهور الناتج المحلي الى أقل من 20 مليار$، واستمرار إقفال المزيد من الأعمال والمؤسسات، وصرف الموظفين والعاملين، والتدهور المريع للعملة الوطنية، التي إنهارت وفقدت ما يساوي 92% من قيمتها، وهي التي كانت تعتبر واحدة من أقوى ١٠ عملات في الأسواق العالمية، وإنما... كان ذلك أيام الرجال، من ذوي القامات العالية، والذين كانوا، رجال دولة، بحقٍ وحقيق، حيث في أيامهم، بلغت إحتياطيات مصرف لبنان حوالي 35 مليار$، إضافة الى احتياطي ذهبي/9 ملايين أونصة ذهب تقدّر قيمتها حوالي ١٧ مليار/$ هو الأكبر عربيا وفي المنطقة بعد السعودية، أضف الى ذلك تفشي البطالة والفقر، والذي بلغ حوالي 80% من مجمل من تبقى من السكان الذين هاجر بعضهم هرباً، أو تمّ تهجيرهم قسراً، في حين دفع الإحباط واليأس البعض الأخير الى الارتماء مع عائلته في البحر/ قوارب الموت/ باعتبار القضاء والموت غرقاً، هو أرحم من القضاء والموت حرقاً... في جهنمهم. هي إذن حكايتنا مع العام الجديد، وهي بالمختصر، حكاية إنكسار الوطن والمواطن أمام عربدة رعاع السياسة وسماسرة التحاصص. من هنا إعتبار البنك الدولي «أن الأزمة في لبنان، هي واحدة من أسوأ 3 أزمات اقتصادية ومالية واجتماعية، عرفها العالم طيلة 150سنة الماضية» ومن هنا أيضاً، إجماع الدول الشقيقة والصديقة ومؤسسات الدعم والتمويل العربي والدولي، وتحذيراتها المتكررة، من العواقب المدمرة والكارثية لسياسة المراوغة، والمماطلة، وبالتالي «ضرورة الكفّ عن التلهّي والمناكفات وإضاعة الوقت والفرص، والمسارعة الى تحديد وتثبيت أرقام وبنود الخطة الإصلاحية الإنقاذية المقترحة، بأسرع ما يمكن، وبدء التفاوض عليها مع صندوق النقد الدولي، كون الوضع في لبنان لم يعد يحتمل المزيد من التسويف، وخصوصاً ما يتعلق بقطاع الكهرباء وهيئته الناظمة» ومع هذا، عبثاً يحاولون مع السلطة الساقطة، منظومة الصفقات والعمولات، والأداء المعيب، والتي اعتمدت اللصوصية والنهب المنظم للمال العام. وأفرغت خزائن الدولة وجيوب المواطنين، وصادرت ودائعهم ومدخراتهم، وهي التي «ليس لها مثيل في أي دولة أخرى في العالم، حيث إن قرارات المسؤولين اللبنانيين تتغير وتتبدل/ تتضارب/ يومياً وفق المصالح الخاصة للسياسيين والأحزاب، مما يعيق أي جهد خاص أو عام، تقوم به أي جهة عربية أو دولية للمساعدة» وذلك وفق مبعوث الأمم المتحدة. ذلك لأن سلطة المرتكبين، ما زالت تمعن تنكيلاً وفتكاً بالبلد المنهك، وشعبه الغارق في سلسلة لا تنتهي من الكوارث والنكبات، ضاربة بعرض الحائط بكل التحذيرات بضرورة فصل الصراعات والتناحر على المكاسب والنفوذ، والانصراف، والتركيز على تفعيل خطة التعافي الاقتصادي والمالي والاداري والتي هي المقدمة الأولى للمفاوضات المزمع إجراؤها مع الجهات والدول المانحة، والتي دونها لن نتمكن من الاقلاع، أو حتى الوقوف مجدداً على أرجلنا، والى ذلك ضرورة التوقف عن ممارسة النفاق والمماطلة مع المبعوثين الدوليين كسباً للوقت، وذرّاً للرماد في العيون، عبر المعالجات الترقيعية والاجتماعات الفارغة والقرارات الهزيلة، لحكومات التنفيعات من الازلام والمحاسيب، من خبراء الفشل، واختصاصيي الإخفاق، تحت عناوين هزلية، مثل «حكومة مواجهة التحديات و...حكومة معاً للإنقاذ!!!» والتي سرعان ما تتكشف عيوبها، وافتقار أفرادها للحد الأدنى من الأهلية، والنقص الفاضح في الخبرة والكفاءة، ناهيك عن مهزلة الاداء المتخبط. وبالتالي، كان لا بد للأوضاع عامة ان تزداد تفاقماً على وقع الانهيار المتواصل لكافة القطاعات العاملة، وخصوصا الانتاجية منها، في ظل زيادة الضغوطات التضخمية نظراً للتدهور المستمر والمتسارع في سعر صرف العملة، وطبع المزيد والمزيد منها، على وقع الارتفاع المتفلت للأسعار، وذلك، بعدما استبدلت منظومة الفشل والارتكاب أرقام الفوائض في ميزان المدفوعات والميزان التجاري وميزان الرساميل والاستثمارات والحساب الجاري، ونسب النمو الإيجابية، بفوائض هائلة من الإخفاق والتخبط، وإضاعة الفرص والوقت. من هنا خشيتنا مع العام الجديد، أن نكون قد استنفدنا حظوظنا، وأن يكون أوان المخارج والحلول قد فات، في ظل ركاكة وعبث المعالجات الترقيعية التي لم تعد تجدي نفعاً، بعدما اكتملت ثلاثية جهنم التي توعدنا بها الرجال الصغار، من سماسرة السياسة، والمتمثلة بالانهيار الاقتصادي والمالي والمعيشي، لبلد، يبدو أنه لن يبقى طويلاً على قيد الحياة، بعد أن تحوّل الى ساحةٍ مستباحة، للرعاع والمرتكبين و..الدجالين. ■



عزز أعمالك مع الحلول المصرفية المبتكرة للشركات من بنك أبوظبي التجاري، واكتشف مجموعتنا الواسعة من الخدمات الرقمية المتكاملة التي توفر لك حلولاً بسهولة تامة.

تقديم طلب الخدمات إلكترونياً

حلول تسوية مفضّلة

إنجاز معاملاتك عبر قنواتنا الرقمية بأمان

بنك أبوظبي التجاري
ADCB

تطبق الأحكام والشروط.

لمعرفة المزيد، أرسل "BUSINESS BANKING" إلى 2626، أو تفضل بزيارة adcb.com

د. فهد المبارك (محافظ المركزي السعودي):

المملكة تستحوذ على ٢٨٪ من الأصول المالية الإسلامية عالمياً بقيمة ٨٠٠ مليار دولار ونحذر من خطورة العملات المشفّرة



أعلن محافظ المركزي السعودي د. **فهد عبدالله المبارك** استحواذ المملكة على ما يقارب ٢٨٪ من إجمالي الأصول المالية الإسلامية عالمياً والبالغة قيمتها ٢,٧ تريليون دولار، بناء على تقرير مجلس الخدمات المالية الإسلامية الصادرة في أغسطس عام ٢٠٢١.

وتتوزع الأصول البالغ مجموعها حالياً في السعودية ما يقارب ٨٠٠ مليار دولار على قطاعات المصارف والصكوك والتأمين وصناديق الإستثمار.

وكان تقرير مجلس الخدمات المالية الإسلامية لعام ٢٠٢١ قد أظهر أن صناعة المالية الإسلامية شهدت تطورات لافتة على المستوى العالمي، حيث حققت نمواً سنوياً بما يزيد عن ١٠٪ لتبلغ المالية الإسلامية نحو ٢,٧ تريليون دولار خلال عام ٢٠٢٠ مقابل ٢,٤٤ تريليون دولار في عام ٢٠١٩.

ومن بين أبرز التحديات التي تواجه الصناعة المالية الإسلامية في المدى القصير يرى د. **المبارك** أنها تتمثل في التفاوت بين الدول في التعافي من تبعات جائحة «كورونا»، مشدداً على وجوب إستمرار التعاون بين جميع الأفرقاء الفاعلين من جهات رقابية وتشريعية ومؤسسات مالية إسلامية وتنسيق وتكامل بين السياسات المالية والنقدية.

صناعة المالية الإسلامية أوصلت المملكة إلى الصدارة عالمياً

واستعرض د. **المبارك** واقع صناعة المالية الإسلامية في السعودية، كاشفاً عن تحقيقها تطورات كبيرة خلال العام الماضي وساهمت في إيصال المملكة إلى الصدارة عالمياً لجهة حجم الأصول المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في مختلف القطاعات المالية والتجارية.

وتشير التقديرات الرئيسية لقطاع الصيرفة الإسلامية في المملكة إلى تسجيل نمو متسارع، إذ بلغ إجمالي التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية ما يزيد عن ٤٣٠ مليار دولار.

ويأتي ذلك في الوقت الذي بلغ فيه إجمالي الودائع المتوافقة مع الشريعة الإسلامية ٤٣٣ مليار دولار نهاية الربع الثاني من العام ٢٠٢١.

وحذر د. **المبارك** من التعامل مع أصول من نوع الكريبتو (العملات المشفّرة) لأنها قد تكون في النهاية لأشخاص يستخدمونها في أعمال إجرامية، نحاول أن ننظف أنظمتنا بالمملكة من أي نشاط إجرامي.

علماً أن البنوك المركزية وبنك التسويات الدولية وصندوق النقد الدولي يعملون على دراسة عملات رقمية للبنوك المركزية منخفضة التكاليف ومعاملات أسرع مدعومة بأموال حقيقية.

برامج المملكة عملت محلياً وعالمياً للتخفيف من تداعيات الجائحة

وحول تداعيات جائحة «كورونا» على السياسة المالية يشير د. **المبارك** إلى أن الوباء شكّل أزمة كبيرة على القطاعات الصحية والإجتماعية والإقتصادية ومع ذلك تعاملت السياسة المالية معه بطريقة ساعدت على تخفيف الآثار السلبية. لافتاً إلى أن المملكة دشنت عدداً من البرامج بما في ذلك تأجيل المستحقات المالية، كما قدّمت ضمانات لدفعات تالية وضخت مبالغ بالمليارات لتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من مواصلة أعمالها وتوفير السيولة للبنوك.

وفي السياق نفسه يشدّد د. **المبارك** على أن برامج الحكومة عملت بشكل جيد ليس فقط في المملكة ولكن حتى عالمياً في التخفيف من آثار الجائحة.

وبالعودة إلى البنك المركزي الرقمي الذي تسعى السعودية إلى تأسيسه لا بد من التذكير بأن المركزي السعودي ونظيره الإماراتي أطلقا في العام ٢٠١٩ مشروعاً لإصدار عملة مشتركة جرى استخدامها تجريبياً بين البلدين في التسويات المالية من خلال تقنيات سلاسل الكتل «البلوكتشين».

تفوق التوقعات



CHANGAN

changan_KSA

920019992

www.changan-ksa.com

المجدوعي
Almajdouie

بيانات المركزي القطري للعام ٢٠٢١

موجودات البنوك تقفز ٨,٦٪ الى ١٨٢٧,٤ مليار ريال

أظهرت بيانات مصرف قطر المركزي الصادرة ارتفاع أحجام كل من موجودات البنوك التجارية، ومطلوباتها مع نهاية شهر ديسمبر ٢٠٢١ بنحو ٣٢,٣ مليار ريال عن نوفمبر الماضي الى مستوى ١٨٢٧,٤ مليار ريال، وبزيادة سنوية تصل الى ١٤٥,٢ مليار ريال، وبنسبة ٨,٦٪ عن ديسمبر ٢٠٢٠.

وتتكوّن موجودات البنوك التجارية من إجمالي ثلاثة مكونات رئيسية هي: الاحتياطيات (لدى المصرف المركزي، ومن النقد المتداول)، الموجودات الأجنبية (بما فيها أرصدة لدى البنوك في الخارج، والائتمان الممنوح خارج قطر، واستثمارات البنوك في الخارج، وموجودات أخرى).

الموجودات المحلية (بما فيها أرصدة البنوك داخل قطر، والائتمان المحلي، والاستثمارات المحلية، وموجودات ثابتة وأخرى).

ووفقا للبيانات، فقد بلغ إجمالي الاحتياطيات من النقد والأرصدة لدى مصرف قطر المركزي مع نهاية ديسمبر ٩٣,١ مليار ريال.

الموجودات الأجنبية

وبلغ حجم الائتمان الذي تمنحه البنوك القطرية خارج قطر نحو ٧٠ مليار ريال.

وقفزت أرصدة لدى البنوك القطرية في الخارج الـ ١١٠,٢ مليار ريال بينما استقرت الاستثمارات في الخارج على نحو ٥٧,٦٢ ملياراً.

واستقر رصيد النقد بالعملات الأجنبية في ديسمبر عند ٩,٢٦ مليار ريال.



الشيخ بندر بن محمد بن سعود آل ثاني
محافظ مصرف قطر المركزي

الموجودات المحلية

وتتكوّن من ثلاثة مكونات رئيسية هي: الأرصدة لدى البنوك في قطر، والائتمان المحلي، والاستثمارات المحلية، إضافة الى الموجودات الثابتة، والاخرى، على النحو التالي: الائتمان المحلي: وقد ارتفع مجمله في ديسمبر بنحو ٣,٢ مليار ريال الى ١١٤٦,٥ مليار ريال مقارنة بـ ١١٤٣,٦ مليار في نوفمبر الماضي، ومقارنة بـ ١٠٥٣,٣ مليار في ديسمبر ٢٠٢٠، علما بأن الائتمان المحلي بات يشكل ٧٧,٣٪ من الموجودات المحلية، و٦٩٪ من اجمالي الموجودات المصرفية ككل.

والأرصدة لدى البنوك في قطر بلغ ٦٢,٨ مليار ريال.

والاستثمارات المحلية، ارتفع إجماليها الى ٢٣٩.٤ مليار ريال.

وبلغت الموجودات الثابتة ٧,٥ مليار ريال.

٦٩٣,٤ مليار ريال ودائع القطريين والمقيمين

وفقاً لبيانات مصرف قطر المركزي، فقد ارتفعت أرصدة البنوك الخارجية في ديسمبر بنحو ٨ مليارات ريال، الى ٣٥٠,٧ مليار ريال بزيادة سنوية قدرها ٣٨,١ مليار ريال.

وارتفعت ودائع غير المقيمين في ديسمبر الى ٢٨٠,٧ مليار ريال.

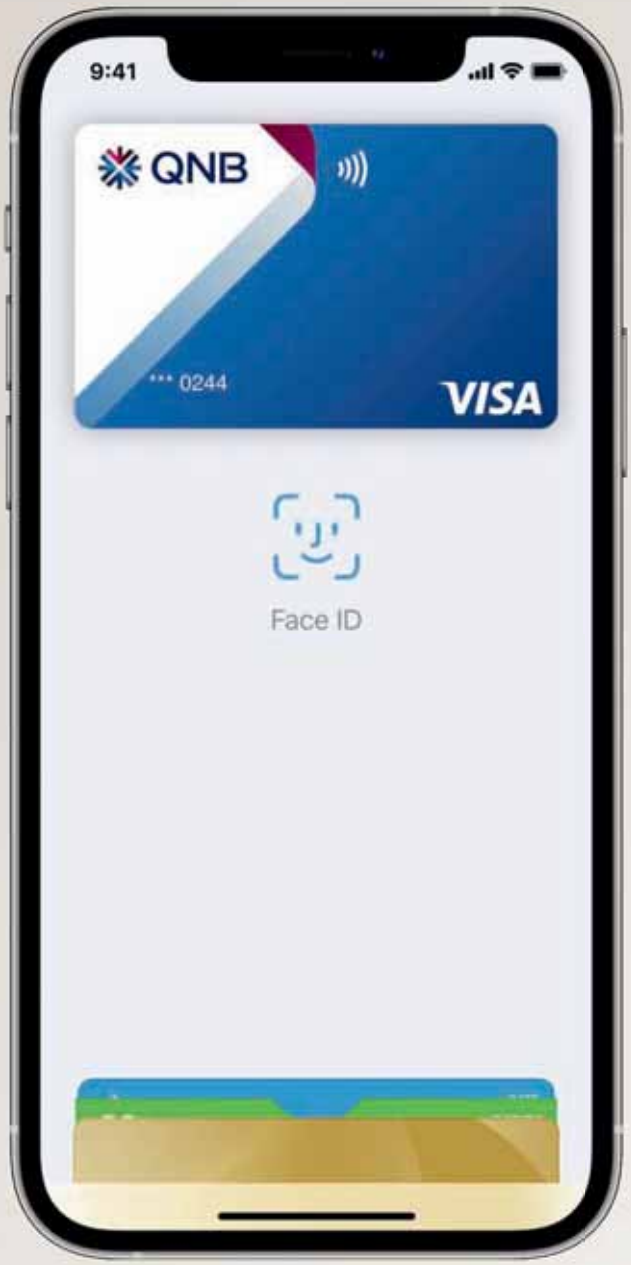
وارتفعت ودائع المقيمين (قطريين وغير قطريين) في ديسمبر بنحو ٧,٢ مليار الى ٦٩٣,٤ مليار ريال مقارنة بـ ٦٨٦,٢ مليار ريال في نوفمبر الماضي، ولكنها كانت عند مستوى ٦٦٠,٤ مليار ريال في ديسمبر ٢٠٢٠.

وظلت حسابات رؤوس أموال البنوك مستقرة في ديسمبر عند مستوى ١٧٢,٩ مليار ريال بدون تغير عن نوفمبر، وكانت عند مستوى ١٦٤,٨ مليار قبل سنة في ديسمبر ٢٠٢٠.

عملاء QNB، أهلاً بكم في خدمة Apple Pay.

طريقك الأسرع والأسلم للدفع، الآن في قطر.

نقدم لكم الآن الطريقة الأسرع والأسلم للدفع في قطر عبر
هواتف الـ iPhone، وأجهزة الـ iPad، وساعات Apple الذكية.



QNB | Pay

خالد بالعمى (محافظ مصرف الإمارات المركزي):

طوّرنا منهجية جديدة لتعزيز المراقبة على انكشاف البنوك على القطاع العقاري



أعلن البنك المركزي لدولة الامارات انه يتوقع تحقيق الاقتصاد نمواً بنسبة ٤,٢ في المائة في العام ٢٠٢٢، بزيادة ٢,١ في المئة عن المعدل الذي حققه العام الماضي.

وهذه التوقعات التي وردت في تقريره ربع السنوي الأخير عن الاقتصاد تعد أكثر تفاؤلا من توقعات صندوق النقد الدولي التي أشارت الى نمو الاقتصاد الاماراتي ٣ في المئة هذا العام.

وأشار البنك على موقعه الالكتروني الى انه من المتوقع ان يرتفع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي غير النفطي ٣,٩ في المئة، بسبب استمرار الزيادة في الإنفاق العام والتوقعات الإيجابية لنمو الائتمان وزيادة فرص العمل وتحسين معنويات الأعمال وسط معرض إكسبو الدولي في دبي، كما توقع أن ينمو الناتج المحلي الإجمالي النفطي ٥ في المئة في ٢٠٢٢ مقابل تراجع قدره ٢٪ خلال ٢٠٢١ ما يعكس الزيادة المتوقعة في الطلب بعد تطعيم غالبية إقتصادات العالم.

وفي ٧ يناير من العام الحالي أكد مصرف الإمارات المركزي أن على البنوك المنشأة في الإمارات الالتزام بشروط وضوابط إمتلاك أسهمها وحصص المساهمة في رؤوس أموالها، على ألا تقل المساهمة الوطنية عن الحد الأدنى المحدد في نظام المساهمة الوطنية في البنوك الذي يدخل حيز التنفيذ في شباط المقبل.

ويجب أن لا تقل نسبة المساهمة الوطنية في كافة الأموال عن نسبة ٦٠٪ من رأس مال البنوك المنشأة في الدولة كما تنص المادة الثانية من النظام، ويجب أن يكون الأشخاص الطبيعيون الذين يمتلكون هذه النسبة من مواطني الدولة.

في المقابل يجب على مجلس إدارة البنك ومساهميه التأكد من أن المساهمة الوطنية تتوافق مع متطلب الحد الأدنى للمساهمة الوطنية في البنوك المنشأة في الدولة وفق ما تنص المادة الثالثة من النظام. ومن واجبات إدارة البنك أيضا التأكد من أن القرارات الخاضعة لتصويت المساهم أو المساهمين في الجمعية العمومية تتوافق بشكل تام مع تجاوب المصرف المركزي.

وكان المصرف أعلن في ٢٠ ديسمبر ٢٠٢١ انه سيستخدم معايير جديدة للاشراف على انكشاف البنوك على القطاع العقاري وهو قطاع حيوي في اقتصاد البلاد ويعاني من الركود منذ سنوات.

ولفت البنك في بيان الى أنه سيطرح إطارا إشرافيا مطورا يغطي كافة أنواع القروض والاستثمارات في الميزانية العمومية إضافة الى جميع الانكشافات الممنوحة للقطاع العقاري خارج الميزانية العمومية.

وفي المناسبة شدّد محافظ مصرف الامارات المركزي **خالد محمد سالم بالعمى** على ان البنوك ستواصل أداء دور جوهري في تمويل قطاعي العقارات والانشاء لكونهما قطاعين أساسيين لاقتصاد دولة الامارات.

وأضاف بأننا قمنا بتطوير منهجية جديدة قائمة على المخاطر لتعزيز المراقبة والاشراف على انكشاف البنوك على القطاع العقاري. وبأن هذه المعايير الجديدة ستعمل على تعزيز أفضل الممارسات في مجال التمويل العقاري في الدولة فضلا عن تعزيز علامة نظامنا المالي.

بنك الإمارات دبي الوطني



عالم مصرفي أفضل في مجتمع أفضل لمستقبل أفضل.

يُعتبر بنك الإمارات دبي الوطني من البنوك الرائدة والأكثر ابتكاراً في الإمارات العربية المتحدة.

نفخر اليوم بالدور الكبير الذي نؤديه في مجال الخدمات المصرفية للأفراد والشركات التي تشمل الخدمات المصرفية الإسلامية، الأسواق العالمية والخزينة، الخدمات المصرفية الاستثمارية، الخدمات المصرفية الخاصة، إدارة الأصول وخدمات الوساطة.

إنّ الالتزام بتنمية المجتمع من أهدافنا الدائمة، ويتجلى هذا الالتزام في سعينا الدؤوب إلى إيجاد أفكار جديدة تسهم في تحسين خدماتنا ومنتجاتنا، دعم ذوي الهمم ونشر ثقافة الوعي المالي.

هذا هو نهجنا التقدمي والمسؤول الذي يؤكد إيماننا بمستقبل واعد.
#للأفضل_نعمل_دوماً

إكسبو 2020 دبي
الإمـارات العـربية المتحدة
الشريك المصرفي الرسمي

الإمارات العربية المتحدة | مصر | المملكة العربية السعودية | الهند | سنغافورة |
المملكة المتحدة | مكاتب تمثيلية في الصين واندونيسيا

تواصل معنا

EmiratesNBD.com/ar

طاهر العمري (البنك المركزي العماني):

وجود قطاع مصرفي سليم وقادر على الصمود ضروري لضمان الإستقرار المالي وتحقيق النمو



أكّد **طاهر بن سالم بن عبدالله العمري**، الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني، أن نموذج الأعمال الذي يركز على العميل يعد أمراً حيوياً دائماً لنمو القطاع المصرفي وربحيته، بغض النظر عن الملامح المتغيرة لأنماط التسليم، لافتاً إلى أن تزايد الرقمنة في الخدمات المصرفية أدى إلى تحسين وتيرة ونطاق وسهولة الخدمات المصرفية لقطاعي البيع بالجملة والتجزئة على مدار السنوات القليلة الماضية، مشيراً إلى أن في الوقت نفسه، ساهم ذلك في زيادة الكفاءة والإنتاجية في القطاع المصرفي، مما أدى بدوره إلى تقليل تكلفة إجراء وإنجاز الأعمال. «لقد مهد الإبتكار التكنولوجي المدفوع بتوقعات العملاء المتزايدة بإستمرار والسعي لتحسين العمليات التجارية الطريق لزيادة الرقمنة في القطاع المصرفي على مستوى العالم»، بحسب العمري، معلناً أن القطاع في عُمان كان دائماً في المقدمة في تبني الأفكار والتقنيات ونماذج الأعمال الجديدة لتقديم خدمات مصرفية خالية من المتاعب للعملاء، حيث طبقت البنوك في عُمان تقنيات متطورة، مثل الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والهاتف المحمول، وما إلى ذلك، وتقوم حالياً بإستكشاف تقنيات جديدة مثل بلوك شين Blockchain والذكاء الإصطناعي AI.

وحول كيفية إستفادة القطاع المصرفي العماني بالكامل من الفرص التي توفرها مشاريع البنية التحتية والشراكات الجديدة بين القطاعين العام والخاص والشركات الصغيرة والمتوسطة، لفت العمري أنه يتعيّن على البنوك دائماً البحث عن تمويل مشاريع قابلة للتطبيق، مؤكداً حرص البنك المركزي العماني على التأكد من وجود سيولة كافية في النظام وأن تظل البنوك قوية ومرنة لتلبية متطلبات الإئتمان لجميع القطاعات دون تقويض الإستقرار المالي، مشيراً إلى وجود مجال واسع في القطاع المصرفي لتوفير إئتمان أعلى لقطاعات مختلفة من الإقتصاد. منوهاً بوجوب أن تكون البنوك على إستعداد لإستكشاف فرص الإئتمان التي تقدمها مشاريع البنية التحتية، والشراكات الجديدة بين القطاعين العام والخاص، والشركات الصغيرة والمتوسطة، مضيفاً أن السياسات الحكومية، بما في ذلك إصدار التشريعات الرئيسية المتعلقة بالإستثمار الأجنبي، والشراكة بين القطاعين العام والخاص، والخصخصة، والإفلاس، من بين أمور أخرى، ستخلق أيضاً فرصاً للبنوك لتقديم الإئتمان.

وأوضح **العمري** أن وجود قطاع مصرفي سليم وقادر على الصمود ضروري لضمان الإستقرار المالي وتحقيق النمو، وجذب المستثمرين الدوليين، مشيراً أن القطاع المصرفي العماني أظهر قوة ومرونة على مر السنين، حيث تم تجهيز البنوك العمانية بأحدث التقنيات وموارد رأس المال البشري الممتازة، والتي تمكنها من تقديم خدمات مصرفية على قدم المساواة مع البنوك متعددة الجنسيات، مؤكداً أن القطاع المصرفي في عمان يتمتع بوضع جيد لدعم الدولة في جذب المستثمرين والصناديق الدولية.

وفي سعيه لدعم النمو وضمان الإستقرار المالي في السلطنة، قال **العمري** إن البنك المركزي العماني سيواصل سعيه من أجل قطاع مصرفي صحي وقوي قادر على تقديم خدمات مصرفية عالية الجودة لجميع القطاعات، مضيفاً أن البنك سيستجيب لظروف الإقتصاد الكلي المتطورة بطريقة إستباقية بحيث يتم تحقيق الأهداف المرجوة مع ضمان مرونة القطاع، حيث كان قد أعلن البنك، إستجابة لوباء COVID-19، عن مجموعة من الإجراءات لضمان السيولة الكافية في النظام، وتيسير شروط الإئتمان، وتوفير الإغاثة المؤقتة وفي الوقت المناسب للمقترضين، مؤكداً حرص البنك المركزي العماني على تحسين التواصل المالي والخدمات المصرفية، حيث تم إطلاق مفهوم التكنولوجيا المالية Fintech لدراسة والإشراف على إنشاء وتطوير أجندة التكنولوجيا المالية للبنك المركزي العماني، والتي ستغذي أجندة عمان المرجوة، كما قام البنك المركزي العماني بتشكيل فريق عمل داخلي يعمل بنشاط مع المؤسسات المعنية لتبني تقنيات برنامج «الصناعة ٤,٠» Industry 4.0 الجديدة.

بنك مسقط
bank muscat



استفد من الفرص الاستثمارية مع بنك مسقط

اكتشف أفضل الفرص مع الأعمال المصرفية الخاصة

حائز على لقب أفضل بنك للأعمال المصرفية الخاصة في عمان من قبل:

- The Banker & Professional Wealth Management (٢٠١٧, ٢٠١٨, ٢٠١٩, ٢٠٢٠, و٢٠٢١)
- EMEA Finance Award (٢٠١٧, ٢٠١٨, ٢٠١٩, ٢٠٢٠, و٢٠٢١)
- Global Finance Award ((٢٠١٧, ٢٠١٨, ٢٠١٩, ٢٠٢٠, و٢٠٢١)

راسلنا عبر privatebanking@bankmuscat.com

بنك مسقط. أفضل كل يوم.

CR No. ١/١٤٥٣٧/٧



د. مصطفى غالب مخيف (محافظ البنك المركزي العراقي):

نسعى من خلال الاستراتيجية الجديدة إلى الإرتقاء بالسياسة النقدية لمواكبة تطورات العمل في البنوك المركزية العالمية

البنك المركزي العراقي هو من البنوك المركزية التي حذرت التداول بالعملات المشفرة، لاعتباره أنها تنضوي على مخاطر عدة خصوصاً ما يتعلق بالقرصنة الإلكترونية والإحتيال.

وفي ٣٠ كانون الأول ٢٠٢١ قرّر «المركزي العراقي» إيقاف جميع العمليات والأنشطة للمصارف غير الملتزمة بالضوابط والتعليمات المتعلقة بالخطة الإصلاحية التي تبناها المركزي مطلع عام ٢٠٢١.

ويقول الدكتور مصطفى غالب مخيف محافظ البنك في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن جائحة «كورونا» تعدّ من أبرز التحديات التي واجهت البنك والمصارف خلال الفترة الأخيرة» كاشفاً عن «سبعة إجراءات لتقليل تداعيات الأزمة عليه وعلى القطاع».

■ ما هي برأيكم اهم التحديات التي تواجهها المصارف العربية؟ وما هي الخطوات التي قام بها البنك المركزي للحد من هذه التحديات؟

– تعدّ جائحة «كورونا» والآثار التي خلّفتها في إبطاء النمو الاقتصادي من أبرز التحديات التي واجهت المصارف خلال هذه المدة، فضلاً عن المشاكل التي ظهرت في القطاعات المهمة التي تأثرت بصورة مباشرة بالوباء.

وفي مواجهة ذلك إتخذ البنك المركزي العراقي إجراءات عدّة لتقليل تداعيات الأزمة، ومن أهم تلك الإجراءات:

١– تخفيض نسبة الإحتياطي القانوني من ١٥٪ الى ١٣٪ خلال عام ٢٠٢٠.

٢– قيام البنك المركزي بفتح حساب لوزارة الصحة والبيئة العراقية للتبرّع من قبل الجهات كافة، والتبرّع بمقدار ٣٠ مليار دينار (ما يعادل ٢٥.٢ مليون دولار أميركي) لغرض مواجهة أزمة كورونا، فضلا عن ١٤ مليار دينار تبرّعت بها المصارف وشركات الصرافة والدفع الإلكتروني لغرض توفير أجهزة التنفس الصناعي.

٣– تأجيل إستيفاء الأقساط المترتبة على المستفيدين من مبادرات البنك المتعلقة بدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة مدة ٣ أشهر.

٤– الاستمرار بتوفير العملة الأجنبية من خلال نافذة بيع وشراء العملة الأجنبية لغرض تغطية إستيرادات القطاع الخاص.

٥– إجراء مشاورات مستمرة مع إدارات المصارف المختلفة لغرض إتخاذها الإجراءات المناسبة فيما يخص الأنواع الأخرى من القروض.

٦– إلغاء عمولة التجار لإستخدام أجهزة نقاط البيع POS مدة ستة أشهر.

٧– إيقاف جميع الغرامات والعقوبات المالية والإدارية المفروضة على المؤسسات المالية كافة مدة ثلاثة أشهر، والخاصة بالالتزام بتقديم البيانات المالية والمؤشرات والنسب الاحترازية الجزئية، مع استمرار تلك المؤسسات بإعدادها لغرض متابعة الأوضاع المالية العامة من قبل البنك المركزي.

■ مع التقدم التكنولوجي قررت بعض المصارف إغلاق عدد من فروعها. ما هي ملاحظاتكم؟

– إن عملية إغلاق الفروع في القطاع المصرفي لا يمكن ربطها بالضرورة بالتقدم التكنولوجي، ولا سيما في ما يخصّ المصارف العاملة في العراق، وإنما ترتبط بعمل الفرع نفسه التابع للمصرف فيما اذا كان هذا الفرع خاسراً أم رابحاً. إذ إن بعض المصارف استخدمت التقدم التكنولوجي لفتح فروع إلكترونية بالكامل، ولكن بالتأكيد فإن التطور التكنولوجي وزيادة أتمتة المعاملات ستقود الى التخلي عن بعض الفروع مستقبلا فضلا عن ترخيص مصارف رقمية بالكامل كما حصل في بعض دول العالم حاليا.

تحذير من التداول بالعملات المشفرة

■ العملة المشفرة هي موضوع الساعة والإستثمار المفضل لأكثرية الشباب الصاعد. ما هو موقفكم منها؟

– يتابع البنك المركزي العراقي عن كثب التعاملات في سوق العملات الرقمية والمشفرة والافتراضية، نظرا الى المخاطر الكبيرة المرتبطة بتلك العملات، ولتلافي أية تداعيات سلبية ناتجة عن التعامل بتلك العملات ذات التذبذب العالي، وعمليات المضاربة فيها، فقد حذّر البنك المركزي العراقي من إستخدامها، علما أننا لم نمنح رخصة لأية عملة رقمية مشفرة حتى الآن. إن هذا النوع من العملات غير مصرّح به، وغير مسجل قانونيا ورسميا في العراق، وإن المنصات التي تتداول هذه العملات هي منصات غير معتمدة وغير مرخصة للتداول الإلكتروني لدينا، وفي المقابل لم يتم تشريع قانون في العراق يمنع الجمهور من التداول الإلكتروني والمضاربة بالعملات الرقمية والمشفّرة والافتراضية. ولكن نظرا الى ما يحمله هذا التداول من مخاطر عالية نتيجة للتذبذب الكبير في أسعار هذه العملات، فضلا عن مستوى التداول غير المستقر وظهور عملات مشفرة جديدة بشكل مستمر، يتم التحذير باستمرار من التداول بها، لكونها غير صادرة عن سلطة نقدية رسمية، ومن ثم لا يمكن توفير حماية لأموال او حقوق الجمهور.

ومن جانب آخر فإن معظم دول العالم سواء على المستوى الإقليمي أم الدولي قد أخذت منحى عدم تجريم التعامل بها من جهة أو تشريعها بشكل مطلق من جهة أخرى واكتفت بالتحذير والاستمرار بالمراقبة الفعّالة والتدخل عند الضرورة.

■ بدأت بعض المصارف المركزية في العالم إطلاق العملات الرقمية. ما هي نظرتكم لهذا الأمر؟

– أبدى البنك المركزي العراقي عناية كبيرة بموضوع إصدار العملات الرقمية للبنوك المركزية (CBDC)، لكونه السلطة النقدية المسؤولة حصريا عن إصدار النقد بشكله الحالي والمستقبلي، فضلا عن أن إصدار العملات على اختلاف أنواعها وفئاتها يخضع لسلطة البنك المركزي بصفته الجهة الرقابية الرسمية التي تعمل على حماية أموال الجمهور وحقوقه، ومن جانبنا فإننا نعمل حاليا على مراقبة جميع التطورات في هذا المجال، إذ أعدّ فريق عمل مختص في هذا البنك دراسات عن العملات المشفرة المتداولة حاليا والرقمية الصادرة عن البنوك المركزية، فضلا عن استمرار المتابعة وحضور ورش العمل الخاصة بإصدار العملات الرقمية للبنوك المركزية (CBDC) على المستوى الإقليمي والدولي.

وكذلك فقد تعاقد البنك المركزي العراقي مع شركة استثمارية دولية لدراسة السوق بشكل متكامل، في حين وضعت التحديات والمخاطر التي تواجه إصدار العملة الرقمية للبنوك المركزية قيد المراقبة ووضع دراسة وخارطة طريق لتهيئة بيئة تجريبية للعملة الرقمية للبنك المركزي بضمن خطة استراتيجية اعتمدها هذا البنك لتحديد الإطار والإمكانيات لإصدار هذا النوع من العملات في العراق في المستقبل.

خطة إستراتيجية

■ ما هي الأولويات الإستراتيجية لمصرفكم المركزي للسنوات الخمس المقبلة؟

– بدأ البنك المركزي خلال هذا العام خطته الاستراتيجية الجديدة للسنوات المقبلة، وهي تتضمن خمسة أهداف رئيسية على النحو الآتي:

١– دعم وتحقيق الاستقرار النقدي والمالي.

٢– تعزيز وتقوية القطاع المصرفي والمؤسسات المالية.

٣– تعزيز التحول الرقمي في البنك المركزي والقطاع المصرفي.

٤– تطوير البنية التنظيمية والموارد البشرية للعاملين في البنك المركزي.

٥– تفعيل وتكامل العلاقات الداخلية والخارجية للبنك المركزي.

ويسعى البنك المركزي العراقي عبر هذه الأهداف الى الارتقاء بالسياسة النقدية لمواكبة تطورات العمل في البنوك المركزية العالمية، فضلا عن تعزيز التعاون والتنسيق مع السياسة المالية بما يحقق تلك الأهداف على مدى السنوات القادمة. ■



روتانا
Rotana

في روتانا، نعرف أن السعادة هي اللحظات الجميلة التي نعيشها في حياتنا. وعندما تقرر الإقامة معنا ستعرف أن السعادة هي قلب التجربة التي نعدك بها.

مجموعة مميزة من العلامات الفندقية، تضم روتانا الفنادق والمنتجعات، أرجان للشقق الفندقية من روتانا، فنادق سنترو من روتانا، فنادق ومنتجعات ريحان من روتانا وريزيدينس من روتانا.

معنا تتحول أوقاتك إلى تجارب لا تُنسى، عبر وجهات سياحية متنوعة ومثالية، مهما تعددت أسباب السفر. لمعرفة المزيد، تفضل بزيارة rotana.com

ويبقى وعدنا لكم. معنا، للوقت معنى.

روتانا فنادق ومنتجعات | أرجان للشقق الفندقية | سنترو CENTRO | ريحان فنادق ومنتجعات | ريزيدنس

rotana.com

ص.ب. ٩٥١٠٠، أبوظبي، الإمارات، هـ: ٤٤٤٤ ٢٦٩٩ (٠) ٩٧١+، ف: ٤٤٤٥ ٢٦٩٩ (٠) ٩٧١+، head.office@rotana.com

فراس ملحم (محافظ سلطة النقد الفلسطينية):

تدخل سلطة النقد وضخها لسيولة إضافية كان له أكبر الاثر في العودة بالاقتصاد إلى مسار التعافي



في بيئة من عدم الإستقرار السياسي يعمل الجهاز المصرفي الفلسطيني، إلّا أن سلطة النقد قامت بإجراءات إستباقية واستثنائية فكان لضخ السيولة الأثر في مسار التعافي وإبقاء القطاع المصرفي آمناً قادراً على التمويل.

ويرى محافظ سلطة النقد الفلسطينية د. فراس ملحم في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «لا يمكننا تجاهل حقيقة وجود نسبة متعاملين بالعملة المشفّرة وخاصة من الشباب». إلا أنه يطالب بوضع استراتيجية تعتمد في كيفية التعامل مع نتائج هذا التداول».

واعتبر أن من الأولويات التركيز على استمرار الحفاظ على سلامة النظام المالي، تحسين أداء الحكومة والإستمرار في التحضيرات لموضوع العملة الوطنية إلى أن تحين الظروف سياسياً واقتصادياً كذلك تشجيع تدفق رؤوس الأموال للإستثمار في فلسطين».

■ ما هي برأيكم أهم التحديات التي تواجهها المصارف العربية؟ وما هي الخطوات التي قام بها البنك المركزي للحد من هذه التحديات؟

– أدت الظروف غير المسبوقة التي أوجدها انتشار فيروس «كورونا» إلى خطوات استثنائية من قبل البنوك المركزية والسلطات النقدية، فإلى جانب الأدوات التقليدية طورت البنوك المركزية أدوات جديدة استخدمتها في مساعدة قطاع الأعمال والأسر على الصمود في وجه هذه الظروف. ومما لا شك فيه أن تلك التدخلات كانت ذات أثر فعال في وقف النزيف الاقتصادي، إذ أدت السيولة الضخمة ومشتريات الأصول بشكل استثنائي إلى استقرار الأوضاع المالية، في حين أعادت برامج الائتمان التي استهدفت الاقتصاد الحقيقي الثقة للإقراض.

ولكن في المقابل خلقت تلك الإجراءات العديد من التحديات التي قد تواجه عمل البنوك المركزية خلال الفترة القادمة، ومن أهم هذه التحديات:

* معدلات الفائدة الرسمية المتدنية: فقد لجأت بعض البنوك المركزية وبهدف تحفيز الاقتصاد إلى تخفيض أسعار الفائدة الرسمية إلى المنطقة السالبة، وذلك لتشجيع البنوك التجارية على مزيد من الاقتراض من المال الرخيص، وبالتالي تشجيعها على مزيد من الإقراض، مما يؤدي إلى زيادة الإنفاق على الاستثمار والاستهلاك. كما أن سعر الفائدة السلبي يخفض أيضاً سعر الصرف، مما يزيد من تنافسية الصادرات ويزيد من الطلب على السلع المحلية في الأسواق الخارجية. ومع زيادة الطلب الإجمالي تتسارع وتيرة النمو، وبالتالي الخروج من مرحلة الركود.

ومن المهم بعد عودة الاقتصاد إلى مسار التعافي التدريجي أن تختار البنوك المركزية التوقيت المناسب للتوقف عن إجراءاتها التيسيرية والعودة بالسياسة النقدية على مسارها التقليدي.

* إضعاف قدرة القطاع المصرفي على تمويل الاقتصاد في المستقبل.

* تحديات التضخم والانكماش: مما لا شك فيه أن خطط الإنقاذ التي قادتها البنوك المركزية قد أسهمت في تزايد الضغوط التضخمية في كثير من الدول. وإلى جانب التخوف من التضخم بعد ضخ كل هذه المبالغ، فإن المشكلة التي قد تواجه البنوك المركزية أيضاً هي كيفية تجنب الانزلاق إلى الانكماش من جديد، لا سيما وأن البنوك المركزية قد لجأت إلى تمويل قطاع الأعمال بنسب تفوق أضعاف ما وجه للأسر، الأمر الذي قد يؤدي إلى تباطؤ في الإنفاق الاستهلاكي، وتأجيل شراء بعض السلع غير الضرورية أو باهظة الثمن، وهو ما يؤدي بدوره إلى تخفيضات في الأعمال وتسريح العمال، وارتفاع معدلات البطالة، ومن ثم مزيد من الانخفاض في الإنفاق، ومزيد من التخلف عن السداد.

* تفاقم أزمة الديون العالمية: فقد أضافت الجائحة الصحية ٢٤ تريليون دولار إلى الديون العالمية، لتصل إلى مستوى قياسي بلغ ٢٨١ تريليون دولار، ولتتجاوز نسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي في العالم ٣٥٠٪. ومن المتوقع أن تستمر الزيادة في الدين الحكومي العالمي في ظل استمرار برامج الدعم التي تقوم بها الحكومات. ورغم أن بعض الحكومات قد تلجأ إلى التضخم وأسعار الفائدة الحقيقية السلبية لتقويض القيمة الحقيقية للديون، إلا أن ذلك قد يعرض الدول التي تعاني من أزمات الصرف الأجنبي إلى التدهور بشكل أسرع، جراء هروب رأس المال، وانخفاض قيمة العملة المحلية إلى جانب ارتفاع معدلات التضخم.

* قد تكون حرب العملات من بين أهم التحديات التي قد تواجهها البنوك المركزية جراء تدخلاتها لمواجهة الأزمة. فقد أجبر انخفاض الدولار الأميركي خلال الفترة الماضية البنوك المركزية في جميع أنحاء العالم على التدخل لتفادي ارتفاع قيمة عملاتها مقابل الدولار، لدعم اقتصاداتهم المتضررة من الوباء والحفاظ على القدرة التنافسية لصادرات بلادهم، ومع استنفاد معظم الدول تقريباً جميع خياراتها لتحفيز النمو، قد يكون انخفاض قيمة العملة هو الأداة الوحيدة المتبقية لتعزيز النمو الاقتصادي، مما قد يؤدي إلى احتمالية حرب خفية للعملات.

أما على المستوى الفلسطيني، ورغم محدودية الأدوات المتاحة لسلطة النقد، إلا أن تدخلاتها وإجراءاتها الاستباقية والاستثنائية، وخصوصاً فيما يتعلق بضخ سيولة إضافية في الاقتصاد، كان لها أكبر الأثر في العودة بالاقتصاد إلى مسار التعافي. وبقي القطاع المصرفي آمناً سليماً معافى قادر على القيام بدوره في توفير التمويل لمختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية.

التقنية تشكل تحدياً فعلياً للمؤسسات التقليدية

■ مع التقدم التكنولوجي قررت بعض المصارف إغلاق عدد من فروعها. ما هي ملاحظاتكم؟

– شهدت السنوات القليلة الماضية توجهاً غير مسبوق في التقنيات المالية، وغيرت إلى حد كبير من الخارطة التقليدية للعمل المصرفي، وحولت الكثير من الأعمال المالية التقليدية نحو الوسائل والأساليب الحديثة. وبالرغم من التهديد الكبير الذي شكله هذا التحول للمصارف والمؤسسات المالية، إلا أنه اعتبر إنجازاً بالنسبة لفئات واسعة من المستهلكين وطالبي الخدمات المالية.

فقد دخلت التقنية بقوة للعمل في المجال المالي والمصرفي، وأصبحت تشكل تحدياً فعلياً للمؤسسات التقليدية التي تقدم خدمات مالية، وبشكل خاص المصارف. إذ عملت هذه التقنيات على إحداث تغييرات جذرية في مفهوم مقدم الخدمات المالية، فلم يعد المصرف هو ذلك المكان المخصص الذي يذهب إليه طالب الخدمة المالية بهدف الحصول عليها، بل أصبحت الخدمات تأتي حيثما كان طالبها دون الحاجة للتعامل مع الإنسان، وأصبح بالإمكان القيام بكافة العمليات والخدمات المالية عبر منصة إلكترونية بالكامل.

ورغم أن الاتجاه العالمي يشير إلى بعض الآثار السلبية للتقنيات المالية على المصارف التقليدية، إذ من المتوقع أن تؤدي إلى إغلاق فروع المصارف التقليدية، واختفاء بعض الوظائف التقليدية فيها، وخاصة الإدارية منها، ليحل محلها الذكاء الاصطناعي، والخدمات الإلكترونية عبر الإنترنت. لكنها في المقابل تنشئ نوعاً جديداً من الوظائف تناسب الأنظمة الرقمية، وتعمل على تقديم تلك الخدمات الإلكترونية للعميل بشكل أبسط.

كما أن قدرة تأثير هذه التقنيات على المصارف وعلى عدد وأنواع الوظائف في القطاع المصرفي، تعتمد بدرجة كبيرة على تعامل الدولة والقطاع المصرفي معها بالشكل المناسب، من خلال تهيئة العمالة نفسها وفق الشكل الجديد الذي سيكون عليه القطاع المصرفي والسوق بشكل عام. ناهيك عن أن هذا التحول سيعمل على تحويل دور الموظف من تقديم الخدمة للعميل إلى مساعدة مقدمة الخدمات وهي الآلة، وما ينجم عنها من استحداث لوظائف جديدة تتوافق مع نوع التكنولوجيا الحديثة.

وفي فلسطين، شهدت توجهاً من جانب عدد من المصارف بإغلاق بعض الفروع المكاتب

التابعة لها، لكن تبقى هذه الظاهرة بسيطة، وتحت السيطرة. وقد نشهد مستقبلاً مزيداً من طلبات إغلاق الفروع التقليدية لصالح الخدمات الإلكترونية، وهو منحى بحاجة إلى تدخل استراتيجي لضمان حصول جميع فئات المجتمع على الخدمات المالية، واكتساب العمالة المصرفية للمهارات التي تتوافق مع الخدمات المالية الحديثة.

مخاطر عالية لدى التعامل بالعملات المشفرة

■ العملة المشفرة هي موضوع الساعة والاستثمار المفضل لأكثرية الشباب الصاعد. ما هو موقفكم منها؟

– قد يتمخض التعامل بالعملات المشفرة عن بعض المكاسب الفورية أو السريعة، غير أن مخاطرها أكبر من فوائدها. وفي معرض تقييم الأثر المحتمل للتعامل بهذه العملات، أبرز العديد من الخبراء والمحللين الاقتصاديين جملة من المخاوف والتأثيرات غير المواتية، فبخلاف التقلبات السعرية الحادة ومخاطرها على المواطنين، ظهرت مخاوف كبيرة أخرى تتعلق بإمكانية استخدام هذه العملات في عمليات غسل الأموال وتمويل الإرهاب، كون التداول في هذه العملات يتم في ظل إخفاء هوية المتعاملين، وخارج سيطرة البنوك المركزية والجهات الإشرافية الأخرى.

وقد سبق لسلطة النقد، وكذلك العديد من البنوك المركزية العربية، أن حذرت من التعامل بهذه العملات بكافة أنواعها لما يكتنفه هذا التعامل من مخاطر عالية تتمثل في التذبذب الكبير والدائم في قيمتها، وخطر خسارة قيمتها، والجرائم المالية والقرصنة الإلكترونية، بالإضافة إلى المخاطر القانونية التي تكتنف التعامل بهذه العملات، إذ أنها لا تصنف كنقود بسبب افتقارها لغطاء مادي وعدم صدورها من جهات مرخصة أو معتمدة تكون ملزمة قانوناً بها.

ومع ذلك، لا يمكننا تجاهل حقيقة وجود نسبة متعاملين بالعملات المشفرة في فلسطين، خاصة بين فئة الشباب.

وعليه، يجب أن تكون هناك استراتيجية معتمدة لكيفية التعامل مع نتائج تداول العملات المشفرة. وفي خطوة أولى تدخلت البنوك المركزية لإجبار المصارف على قبول أرباح التعامل بالعملات المشفرة، وهي خطوة إيجابية للحد من هروب العملة الصعبة، وتشجيع المتعاملين على إعادة العملة مرة أخرى للدورة الاقتصادية الطبيعية.

نحو إصدار عملة محاسبية كخطوة أولى نحو العملات الرقمية

■ بدأت بعض المصارف المركزي في العالم إطلاق العملات الرقمية، ماهي نظرتكم لهذا الأمر؟

– شهدت السنوات القليلة الماضية العديد من التغيرات على مستوى مهام وبرامج عمل البنوك المركزية، وبضمنها سلطة النقد، فتم إعادة النظر في بعضها، كما أضيفت مهام جديدة لم تكن مدرجة في برامج عملها السابقة. وفي هذا السياق احتل موضوع التحول الرقمي والخدمات المالية الإلكترونية والعملات الرقمية سلم أولويات عمل البنوك المركزية، التي لجأت إلى استكشاف فرص الاستفادة من المنافع التي قد تتأتى من إصدار عملات رقمية للبنوك المركزية. إذ تشير نتائج استبيان أجراه بنك التسويات الدولية في العام ٢٠٢١ على عينة مكونة من ٦٦ بنكاً مركزياً حول العالم، منها ٢١ بنكاً في الدول المتقدمة، و٤٤ في الدول النامية والاقتصادات الناشئة، أن نحو ٨٠٪ من إجمالي البنوك المركزية المشمولة في هذا المسح قد شاركت خلال السنوات الأربع الماضية بنشاط يتعلق باستكشاف فرص إصدار عملة رقمية (لتسوية مدفوعات الجملة، أو مدفوعات التجزئة)، أو على الأقل لديها نوايا في المستقبل القريب للقيام بذلك.

وتختلف دوافع إصدار العملة الرقمية من دولة إلى أخرى، تبعاً لأهداف السياسة وأولويات كل منها، فبعض البنوك المركزية معنية بتعزيز كفاءة أنظمة الدفع، ودعم المدفوعات الصغيرة، وتعزيز الشمول المالي، وتقليل تكلفة استخدام النقد. في حين أن بعضها الآخر معني بالتحويلات الدولية أو التجارة الدولية (المعاملات عبر الحدود)، أو تقليل مدفوعات الأنشطة غير القانونية، أو حتى كرد فعل على إصدار عملة رقمية من قبل بعض البنوك المركزية الأخرى.

ومن المتوقع أن تواجه البنوك المركزية بعض العقبات والتحديات خلال عملية إصدار العملة الرقمية، بعضها يرتبط بالاختلافات بين الدول حول الطلب واستخدام النقد (انخفاض النقد المتداول كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي لبعض البلدان مثل السويد، مقابل زيادته بالنسبة لدول أخرى مثل اليابان والولايات المتحدة ومنطقة اليورو). كما قد ترتبط التحديات الأخرى أيضاً بعدم تهيئة البنية التكنولوجية المناسبة للعملات الرقمية، بما في ذلك نقص المواهب والخبرة الفنية، مما قد يؤدي إلى تقويض الثقة في الأنظمة المالية والمدفوعات. بالإضافة إلى الشكوك القانونية حول ما إذا كان البنك المركزي لديه التفويض لإصدار عملة رقمية جديدة.

ونحن في فلسطين، باعتبارنا جزءاً من المنظومة الدولية، ندرس إمكانية إصدار عملة رقمية، غير أن القرار لم يتخذ بعد بإصدار عملة رقمية. فهذا الأمر بحاجة إلى دراسة مستفيضة، خاصة فيما يتعلق بأثر هذه العملة على السوق. كما أن اختيار نوع العملة الرقمية مرتبط بمدى الحاجة إليها، ودورها في تسهيل المدفوعات المحلية، أو المدفوعات العابرة للحدود. كما أن غياب عملة وطنية، قد دفعنا في سلطة النقد من ناحية أخرى لدراسة خيار إصدار عملة محاسبية كخطوة أولى نحو العملات الرقمية.

■ ما هي الأولويات الاستراتيجية لمصرفكم المركزي للسنوات الخمس المقبلة؟

– في إطار الجهود المستمرة لمتابعة المستجدات المتعلقة بطبيعة عمل البنوك المركزية على الساحة العالمية، تبنت سلطة النقد في العام ٢٠١٩ خطة طموحة تصف وتشرح من خلالها هيكل ومبادئ العمل الذي سيحكم مستقبل سلطة النقد خلال السنوات القادمة. وقد استفادت هذه الخطة من تجارب مجموعة كبيرة من البنوك المركزية في العديد من الدول حول العالم، بعد مواءمتها مع خصوصية الوضع الفلسطيني.

ومن أهم التغييرات التي تضمنتها هذه الخطة، إعادة النظر في بعض الأولويات المستقبلية وتبني مهام جديدة لم تكن مدرجة في إطار برامج عملها في السابق. فقد أخذت سلطة النقد على عاتقها مهمة تسريع وتيرة التحول الرقمي في فلسطين والاندماج في الاقتصاد الرقمي. ولهذه الغاية تم تضمين الخطة العديد من المبادرات والمشاريع التطويرية، وخصوصاً تلك التي تركز على:

* التحول الرقمي، وتشجيع وتعزيز المنتجات المالية الإلكترونية، والتأسيس لرقمنة الخدمات المالية. ولهذه الغاية قامت سلطة النقد بتبني العديد من الإجراءات لتشجيع المصارف على تقديم الخدمات إلكترونياً، وتشجيع الأفراد وقطاع الأعمال على استخدام وسائل الدفع الإلكترونية، ودعم وتطوير الخدمات المالية المبتكرة والريادية وتشجيع شركات خدمات الدفع الإلكتروني على العمل في المناطق الفلسطينية للاستفادة من قدرتها في زيادة فرص النفاذ إلى التمويل وتحسين مستويات الشمول المالي.
* التركيز على استكمال البنية التحتية للمدفوعات الإلكترونية، وتحول سلطة النقد نحو الرقابة الإلكترونية، وتعزيز قدرات الأمن السيبراني وفق أفضل الممارسات.
* بهدف الاستفادة من الفرص التي توفرها التقنيات الحديثة، انضمت سلطة النقد إلى مجموعة البنوك المركزية الإقليمية والدولية لاستكشاف فرص الاستفادة من إصدار عملة رقمية، باعتبارها أحد أفضل الحلول المتاحة للتغلب على المشاكل الاقتصادية والسياسية التي تعاني منها فلسطين، والتخفيف من استخدام النقد الكاش.
* دعم التعافي الاقتصادي، والعودة بالاقتصاد الفلسطيني إلى مسار النمو والمساهمة في التنمية الاقتصادية المستدامة. ولهذه الغاية قامت سلطة النقد إطلاق صندوق استدامة، الذي صُممت المرحلة الثانية منه لتخدم مجموعة من الأهداف التي تتجاوز معالجة آثار الأزمة الصحية، إلى العودة بالاقتصاد إلى مسار التعافي، وخلق فرص عمل جديدة، وتشجيع النمو الاقتصادي المستدام بشكل يتوافق مع التوجهات الاقتصادية للحكومة. وقد تضمنت هذه المرحلة خمسة برامج تمويلية أُعدت خصيصاً لتخدم مجموعة من الأنشطة والقطاعات الاقتصادية المختلفة: قطاع المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر، والقطاع الصحي، وقطاع التعليم الإلكتروني، والتحول الرقمي، إضافة إلى برنامج آخر صمم خصيصاً لمؤسسات الإقراض المتخصص، لتمكينها من تمويل المشاريع الصغيرة والمشاريع متناهية الصغر.
* كما تضمنت هذه الأولويات أيضاً التركيز على:
* استمرار الحفاظ على سلامة وفعالية النظام المالي بشكل عام والقطاع المصرفي بشكل خاص، وذلك من خلال تعزيز القدرات الرقابية وأطر السياسات الاحترازية الكلية.
* دعم وتشجيع الشمول المالي، من خلال مزيد من التركيز على الآليات المناسبة للتعامل مع الفئات غير المستفيدة من الخدمات المالية، وزيادة التنافس وخفض تكلفة الخدمات المصرفية، وزيادة عدد اللاعبين والانفتاح على العالم الخارجي.
* تحسين أداء الحكومة في مجال الدين العام من خلال تشجيع التنوع في التمويل الحكومي.
* الاستمرار في التحضيرات الضرورية لموضوع العملة الوطنية وخياراتها، إلى حين أن تصبح الظروف السياسية والاقتصادية مهيأة لذلك.
* التعامل مع القضايا الطارئة التي يمكن أن تؤثر على الاستقرار النقدي والمالي، والنمو الاقتصادي.
* دعم وتعزيز السبل الكفيلة بزيادة التحويلات المالية، وخاصة تحويلات المغتربين، وتشجيع تدفق رؤوس الأموال للاستثمار في فلسطين. ■

مصرف التجارة والتنمية
BANK OF COMMERCE & DEVELOPMENT

مصرف التجارة والتنمية،
منارة المصارف الخاصة في ليبيا

مصرف التجارة والتنمية اول واكبر مصرف خاص في ليبيا، يقدم لزبائنه جميع الخدمات المصرفية العالمية مما يجعله الشريك المثالي الذي يفتح آفاق الاعمال، حيث يتم من خلالها تقديم هذه الخدمات بكل سرعة و سهولة و دون أي زحام أو انتظار وبمعاملة خاصة، فاهلا وسهلا برجال الأعمال.

مصرف التجارة والتنمية من بنغازي الى العالم .

لماذا نحن

الريادة، فمنذ تأسيسه وحتى الآن انفرد مصرف التجارة والتنمية بتقديم خدمات مصرفية متميزة، وكانت - ولازالت - له الريادة في إدخال تقنيات العمل المصرفي الأحدث دائماً الى السوق المصرفية الليبية.

التميز وحرص المصرف دائماً على التميز في الخدمات المقدمة لزبائنه الكرام وتقديم خدمات مصرفية جديدة لتلبية كافة احتياجاتهم في مختلف المجالات.

الدقة وسرعة الأداء تعتمد استراتيجية المصرف على إرضاء العملاء من خلال توفير الجهد والوقت وتحقيق المصلحة أداء كافة الخدمات المصرفية بأقصى درجات السرعة والدقة، لهذا اعتمد المصرف منذ انطلاقه على أحدث وأفضل المنظومات المصرفية الاساسية والمساندة وكذلك برامج التشغيل والتجهيزات التقنية المستخدمة في أكبر وأعرق المؤسسات المصرفية على المستوى الدولي.

الجودة والثبات فاستطاع المصرف ان يحافظ على مستوى الأداء المعهود به دائماً رغم ما مر به الوطن العزيز من ظروف صعبة واحداث مفجعة، فكان دائما ورغم الصعوبات والتحديات حريصاً كل الحرص على تحقيق مصلحة زبائنه وتوفير جميع الخدمات المصرفية لهم بل وتقديم خدمات جديدة متوافقة مع ظروف وملابسات ما مرت به البلاد من أحداث.

التطوير المستمر سواء في طرق تقديم الخدمات المصرفية القائمة وتطبيق التقنيات الفنية والنظم المصرفية الأحدث في العالم، أو في تقديم خدمات جديدة متميزة ينفرد بها المصرف تلبي احتياجات عملائه بمختلف فئاتهم وفي مختلف المجالات.

Bank of Commerce & Development,

The minaret of banking in Libya

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

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

WHY US

Pioneering Since its inception, Bank of commerce and development performs with presenting banking services of distinguishable type to his honored clients and has been a pioneer in introducing the latest banking technologies to the Libyan banking market.

Excellence and the banks keenness to always excel in the services provided to its customers and provide new banking services to meet all their needs in various fields.

Promptness & Precision The Bank's strategy is based on customer satisfaction by providing the effort, time and interest to perform all banking services at maximum speed and accuracy. The bank has since adopted the latest and best basic banking systems and support as well as the operating systems and technical equipment used in the largest and most prestigious banking institutions at the level International.

Quality & stability The Bank has been able to maintain the standard of performance despite the difficult circumstances and tragic events that the country has experienced. Despite the difficulties and challenges, the bank has always been keen to achieve the interests of its customers and provide all banking services to them.

Development & innovation the continuous development of both the existing banking services and the application of technical techniques and the latest banking systems in the world, or in the provision of unique new services unique to the bank to meet the needs of customers in different categories and in various fields.

w w w . b c d . l y



الصديق عمر الكبير (محافظ مصرف ليبيا المركزي):

اتباع سياسات مالية خاطئة أدت إلى استنزاف موارد الدولة

يرى محافظ مصرف ليبيا المركزي الصديق عمر الكبير أن القطاع المصرفي الليبي يحتاج اليوم أكثر من أي وقت مضى إلى خطة لإعادة هيكلته وتطويره، مطالباً بمراجعة بعض الإجراءات كسياسة الدعم ونظام الإعانات التي تقدم للمواطن.

ويؤكد أن النشاط الإقتصادي يعتمد في المرحلة المقبلة على تناغم وتكامل السياسات النقدية والتجارية والمالية لتحريك عجلة الإقتصاد وتنويعه وتمكين القطاع الخاص وتحقيق النمو وفقاً لرؤية متوسطة وطويلة الأجل. وبرأيه فإن الإقتصاد الليبي لا يزال ريعياً، وأن هناك عوامل عدة أحدثت المزيد من الضغوط على الوضع الإقتصادي وأسهمت بالمزيد من التشوهات فيه.

ويأمل في أن تنعكس الإجراءات التي تتخذها حكومة الوحدة الوطنية إيجاباً على رفاهية المواطن والإرتقاء بمستوى معيشته وتمكين القطاع الخاص ومنحه دوراً مميزاً يؤهله للمشاركة الإيجابية الفعالة في النشاط الإقتصادي.

ويطالب حاكم المركزي الليبي بإقرار سياسة مالية تسهم في ضبط معدلات الإنفاق العام عند مستوى قابل للإستدامة ومعالجة الخلل الهيكلي في الإنفاق العام وزيادة مساهمة الإنفاق التنموي وتحسين جباية الإيرادات السيادية.

وإذ يؤكد على أهمية السير بخطة لإعادة هيكلة القطاع المصرفي وتطويره، وشمول ذلك ٢٠ مصرفاً و٥٥٥ فرعاً ووكالة، يشدّد على أن المصرف المركزي قام بدور استثنائي ونجح في الحفاظ على سلامة المراكز المالية للمصارف ويدرك الكبير جيداً أهمية بناء القدرات البشرية التي لا تزال ضمن أولويات البنك.

إعادة هيكلة شاملة

■ ما هي برأيكم السياسات الإقتصادية والمالية المناسبة لإعادة إنعاش الإقتصاد الليبي مع ترسيخ الإستقرار السياسي؟

– واجه الإقتصاد الليبي لعقود من الزمن العديد من الصدمات والأزمات التي كان لها تأثير سلبي كبير على الإداء الإقتصادي والنمو، وأدت الى حدوث تشوهات كبيرة وخلل في هيكل الإقتصاد، بسبب النهج الإشتراكي الذي كان متّبعا قبل العام ٢٠١١، والذي أدى الى تأميم القطاع الخاص، وإتباع السياسات المالية الخاطئة التي إستنزفت موارد الدولة، وأدت الى تردي الأوضاع المالية والإقتصادية وتراجع معدلات النمو. ولم يتم إصلاح هذا الخلل، وتصحيحه في هيكل الإقتصاد الليبي، ولم يتم تنويع مصادر الدخل، واستمر الإقتصاد يعتمد على مصدر وحيد الدخل وهو النفط، حيث تشكل الإيرادات النفطية ٩٥ في المئة من إيرادات الموازنة العامة، وتشكل الصادرات النفطية ٩٦ في المئة من صادرات ليبيا.

كما ترتفع درجة الإنكشاف الخارجي لمستوى تجاوز ٧٥ في المئة. ولا يزال الإقتصاد الليبي ريعياً. ويعتمد على القطاع العام في تقديم الخدمات الأساسية وتوفير فرص العمل. وبلغ العاملون في الجهاز الإداري للدولة مستوى ٢,٣ مليون موظف، بنسبة أكثر من ٣٠ في المئة من عدد السكان. فضلاً عن غياب تام لدور القطاع الخاص في خلق فرص العمل وتنويع مصادر الدخل. كما إن الظروف السياسية والإقتصادية والمالية منذ العام ٢٠١٣، وأهمها الإنقسام السياسي والمؤسسي، والحروب، والنزاعات، والتوقف المتكرر لإنتاج وتصدير النفط، وتراجع أسعاره، ما تسبب في خسائر بأكثر من ١٨٠ مليار دولار حتى العام ٢٠٢٠. كل هذه العوامل مجتمعة أحدثت مزيداً من الضغوط على الوضع الإقتصادي، وأسهمت في المزيد من التشوّهات في الإقتصاد الليبي، الذي أصبح يعاني من عجوزات في الميزانية العامة، وفي ميزان المدفوعات، وتراجع إحتياطيات المصرف المركزي من النقد الأجنبي، وتدهور قيمة الدينار الليبي، وإنكماش في الناتج المحلي الإجمالي، وإرتفاع كبير في معدلات التضخم، وإرتفاع معدلات الدين العام لمستوى ٢٧٠ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، وتراجع ملحوظ في جودة وكفاءة الإنفاق العام، وإستحواذ الإنفاق الاستهلاكي على النفقات العامة على حساب الإنفاق التنموي، وبروز العديد من الظواهر السلبية في الاقتصاد الليبي، كتهريب السلع، وخصوصاً المحروقات، والهجرة غير الشرعية، وإرتفاع حجم إقتصاد الظل لمستوى تجاوز ٦٠ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

إن النشاط الإقتصادي خلال المرحلة المقبلة، وفي ظل تعاون حكومة الوحدة الوطنية، يعتمد على مدى سلامة وتناغم وتكامل السياسات النقدية والتجارية والمالية، والإجراءات التي يتم إتخاذها لتحقيق الأهداف الكلية وتحريك عجلة الإقتصاد وتنويعه، وتحقيق النمو وفقاً لرؤية متوسطة وطويلة الأجل، بما ينعكس إيجاباً على رفاهية المواطن والإرتقاء بمستوى معيشته. وتمكين القطاع الخاص ومنحه دوراً مميزاً يؤهله للمشاركة الإيجابية والفعّالة في النشاط الإقتصادي، والبدء في هيكلة النشاط الإقتصادي. ومن الأهمية أن تتضمن الرؤية بشكل واضح التنمية المكانية وكفاءة وجودة الإنفاق بما يحقق الإستقرار والتوافق السياسي.

وهناك حالياً تنسيق مع حكومة الوحدة الوطنية لتحريك عجلة الإقتصاد وتوفير التمويلات المصرفية للمشروعات الإستراتيجية والمشروعات الصغرى والمتوسطة، وتشجيع المبادرات الفردية للشباب، ودعم الإبتكار. ويعزز كل ذلك وجود مشروع وطني حقيقي لتطبيق العدالة الإنتقالية ودعم المصالحة الوطنية وضمان التداول.

ضبط الإنفاق

■ كيف يمكن برأيكم معالجة عجز المالية العامة وإعادة بناء إيرادات الدولة بتنويع مصادر الدخل؟

– إن أهم خطوة لمعالجة عجز المالية العامة هي إقرار سياسة مالية تُسهم في ضبط معدلات الإنفاق العام عند مستوى قابل للإستدامة، ومعالجة الخلل الهيكلي في الإنفاق العام، وزيادة مساهمة الإنفاق التنموي، وتحسين وتطوير سبل جباية الإيرادات السيادية.

عدم الإستقرار ووجود مصرف مركزي موازٍ يحول دون التصنيف الدولي للمصارف وتكون السياسة المالية متناغمة مع السياسات الإقتصادية الأخرى، مع مراجعة بعض السياسات المالية، مثل سياسة الدعم، ونظام الإعانات التي تقدم للمواطن. ومن جهة أخرى، هناك سياسات إقتصادية كلية تهدف لتنويع مصادر الدخل في المديين المتوسط والطويل، يكون فيها للقطاع الخاص المحلي والأجنبي دور كبير في النشاط الإقتصادي وخلق فرص العمل.

هيكلة المصارف

■ كيف يمكن إعادة هيكلة المصارف ورسملتها ودمجها في النظام المصرفي والمالي العالمي؟

– يحتاج القطاع المصرفي الليبي الى خطة لإعادة هيكلته وتطويره، وهو يتكون من ٢٠ مصرفاً، و٥٥٥ فرعاً ووكالة. وعلى الرغم من الظروف السياسية والإقتصادية التي مرّت فيها ليبيا خلال السنوات الماضية، وظهور مصرف مركزي موازٍ، إلا أن المصرف المركزي قام بدور إستثنائي ونجح في الحفاظ على سلامة المراكز المالية للمصارف، وأطلق عدة مشاريع للتطوير وأصبحت ليبيا في مقدمة دول المنطقة. وتم ربط نحو ٩٠ في المئة من الفروع المصرفية بإداراتها العامة، وإعتماد المراكز المالية حتى نهاية ٢٠٢٠. كما نتطلع خلال المرحلة المقبلة الى البدء في تطوير أشمل للقطاع المصرفي من خلال التعاون مع بعض المؤسسات الدولية.■

نحو مسيرة متكاملة

من الحلول الرقمية و العصرية التي تواكب التطور



المصرف التجاري الوطني
National Commercial Bank
NCB

إمكانيات
متجددة
ncb.ly



رشيـد المعـراج:
(محافظ مصرف البحرين المركزي):
التوقيت أصبح مناسباً للمصارف الإسلامية لإعادة التفكير في تطوير آليات خدماتها

بعد تحضيرات استمرت أكثر من ٧ سنوات، أعلن محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج أن المصرف باشر بتهيئة البنية التحتية المناسبة لإصدار عملة رقمية لمملكة البحرين، حيث تكون سلسلة الإستخدام ويستطيع الجميع استخدامها بكل فاعلية وأمان، ولن تعتريها أي تعقيدات أو مشاكل.

ونوّه المعراج بعمليات حوكمة النوافذ الإسلامية لكونها نقطة إنطلاق جيدة للخدمات المصرفية الإسلامية في السوق.

■ كيف تقرأون نتائج الجهود المشتركة بين هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «ايوفي» ومجلس الخدمات المالية الإسلامية؟

– هذه الجهود تسهم في ضمان النمو طويل الأجل لصناعة التمويل الإسلامي، وعلينا اليوم التركيز على أهمية تعزيز توحيد اللوائح التنظيمية بمجال الحوكمة الشرعية.

وبرأيي، فإن التمويل الإسلامي لم يعد يتعلق بإيجاد نقاط فنية ومخططات قانونية لتقليد هياكل المنتجات التقليدية، لأنه بات يجب تجاوزه من أجل مواكبة المتغيرات التكنولوجية. فالعالم يتقدم وعلينا مواكبة هذا التقدم، كي نرى البنوك الإسلامية تقود تلك الصناعات، خصوصاً حينما يتعلق الأمر بالسلوك الأخلاقي.

■ هل من دعوة توجهها إلى مجالس إدارات البنوك الإسلامية؟

– أدعو هذه المجالس إلى الحرص على أن تكون جميع تعاملاتها خالية من تضارب المصالح، وأن تولي الهيئات الشرعية بالمؤسسات المصرفية الإسلامية اهتماماً خاصاً بمقاصد الشريعة عند إصدار أحكامها.

كما وعلينا أن ننوّه بأهمية عمليات حوكمة النوافذ الإسلامية، لكونها نقطة إنطلاق جيدة للخدمات المصرفية الإسلامية في أي سوق.

أما بشأن التحديات التي تواجهها الصيرفة الإسلامية فأبرزها التغيرات الكبيرة التي يشهدها القطاع المالي على المستوى العالمي من خلال بلورة أعمال بمعدلات خالية من المخاطر. ومن هنا أرى أن التوقيت أصبح مناسباً للمصارف الإسلامية، لإعادة التفكير في تطوير آليات خدماتها.

■ برأيكم، لماذا تحظى الخدمات المصرفية بنصيب وافر من الإهتمام؟

– ننوّه بهذه الدرجة من الإهتمام، نظراً لحجمها وأهميتها في أي سوق مالي، فهي نجحت في تبني أشكال مختلفة من أنظمة التمويل، لكنها لا زالت بحاجة إلى إنشاء نظام فعّال لحساب الزكاة وتطبيقها وصرفها وقياس أثرها. ■

«ذا بانكر» تمنح رشيد المعراج جائزة أفضل محافظ بنك مركزي في الشرق الأوسط

فاز محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج**، بجائزة أفضل محافظ مصرف مركزي للعام ٢٠٢٢ في الشرق الأوسط من مجلة THE BANKER.

وتعتبر جائزة أفضل مصرف مركزي للعام هي جائزة سنوية تمنحها مجلة THE BANKER، لتكريم محافظي البنوك المركزية لكل منطقة في العالم.

وقد منحت الجائزة لـ**المعراج** هذا العام، تقديرا لدوره في دفع القطاع المالي الى الأمام، وخصوصا فيما يتعلق بتشجيع الابتكار وقيادته للقطاع خلال الأوقات الصعبة.

وجاء في بيان من موقع المجلة، مع وجود العديد من البنوك المركزية في الشرق الأوسط، التي شهدت تغييرات في القمة في السنوات القليلة الماضية، أثبت **رشيد محمد المعراج** أنه معقل للاستقرار، حيث شغل منصب محافظ مصرف البحرين المركزي (CBB) منذ عام ٢٠٠٥، وطوال فترة ولايته، حاز القطاع المالي في البحرين – وهو أحد أكثر القطاعات رسوخا في المنطقة – على سمعة طيبة في مجال الابتكار المتطور، مع أحد أكثر النظم استقرارا للتكنولوجيا المالية ورسوخا في منطقة الخليج.

وبهذه المناسبة قال **المعراج**: يسعدني تلقي هذا التكريم من THE BANKER، وهذا الانجاز يعود الى مساهمات جميع العاملين في مصرف البحرين المركزي، والذي لم يكن ليكون لولا دعمهم وتفانيهم في عملهم، على الرغم من الأوقات الصعبة التي واجهناها خلال العامين الماضيين بسبب COVID-19، ويواصل مصرف البحرين المركزي دفع أجندة الابتكار لتوسيع الاطار التنظيمي لنماذج أعمال التكنولوجيا المالية الجديدة.

وأضاف: عانى الاقتصاد البحريني من ثاني أسوأ تأثير في مجلس التعاون الخليجي خلال عام ٢٠٢٠، بعد الكويت، مع انخفاض أسعار النفط، وعمليات الاغلاق المحلية والقيود المفروضة على السفر الدولي، والتي أثرت بشدة على البلاد. في مواجهة هذه الحقائق، بدأ مصرف البحرين المركزي عام ٢٠٢١ من خلال الحفاظ على التدابير الداعمة لمدة ستة أشهر، مما خفف الضغط على المقرضين والمتعثرين. وتم تمديد هذه الإجراءات في نهاية المطاف حتى نهاية العام. كما تستمر البنوك المحلية في الحفاظ على مستويات اكثر من كافية لرأس المال والسيولة.



MANAMA



KUWAIT



DUBAI



LONDON



CAIRO



BAGHDAD



MUSCAT



TRIPOLI

Connecting you to opportunities across 8 countries, over 4 time zones



BAHRAIN KUWAIT UAE UK EGYPT IRAQ OMAN LIBYA

www.ahliunited.com

البنك الأهلي المتحد

ahli united bank

د. الخصاونة: «المركزي الأردني» حقق إنجازاً تاريخياً في الإحتياطات والمحافظة على الاستقرار النقدي

جمعية البنوك تكرم المحافظ السابق د. زياد فريز



أقامت جمعية البنوك في الأردن حفل تكريم لمحافظ البنك المركزي السابق الدكتور **زياد فريز**، عبر تقنية الاتصال عن بُعد.

وحضر الحفل رئيس الوزراء د. **بشر الخصاونة**، ومحافظ البنك المركزي الدكتور **عادل شركس** ورئيس مجلس ادارة جمعية البنوك الدكتور **باسم السالم**، بالاضافة لاكثر من ٥٩ مشاركا من رؤساء المجالس والمديرين التنفيذيين للبنوك.

وقال الدكتور **الخصاونة**، ان المحافظ السابق الدكتور **فريز** بذل جهوداً كبيرة خلال السنوات الماضية حققت فيها مكتسبات أساسية لدعم الإستقرار النقدي، مشيراً إلى أن البنك المركزي حقق إنجازاً تاريخياً في مستوى الإحتياطات والمحافظة على استقرار السياسة النقدية.

وأعرب عن الشكر والإمتنان للدكتور فريز على الجهود الكبيرة التي بذلها خلال خدمته، ومساهمته الفاعلة في ترسيخ مبدأ الإستقرار النقدي، وإدارته الكفوءة للبنك المركزي في ظل ظروف إقتصادية دقيقة وإصلاحات مالية واقتصادية تتطلّب أعلى درجات المسؤولية.

وأعرب عن الشكر والامتنان للدكتور **فريز** على الجهود الكبيرة التي بذلها خلال خدمته، ومساهمته الفاعلة في ترسيخ مبدأ الاستقرار النقدي، وإدارته الكفوءة للبنك المركزي في ظل ظروف إقتصادية دقيقة وإصلاحات مالية وإقتصادية تتطلب أعلى درجات المسؤولية.

وأعتبر د. **الخصاونة** ان المحافظ السابق الدكتور **فريز** كان جريئا وصلبا في اتخاذ القرار الذي يصب في المصلحة الوطنية.

بدوره أشار الدكتور **فريز** الى ان وجود رئيس الوزراء مع الجمعية اليوم هو تقدير لدور هذا القطاع، مؤكدا ان القطاع المصرفي لعب دورا كبيرا كجزء من المنظومة الوطنية في حماية المملكة من التحديات المالية التي واجهها على مدار السنين.

وحول الاستقرار النقدي، اكد ان هذا الاستقرار كان أساسه من البنك المركزي ولكن القطاع المصرفي هو من حمى ودعم هذا الاستقرار النقدي.

ولفت الى ان النوافذ التمويلية لعبت دورا كبيرا في دعم الاقتصاد الوطني، خاصة وان تنفيذ تلك النوافذ كان سليما بشكل كبير.

من جهته، قال الدكتور **شركس**، «نودع اليوم رمزا من رموز البنك المركزي وقامة من قامات القطاع المصرفي المحلي والعربي، الرجل الحكيم بعلمه وخبرته والمعطاء في عمله».

واكد الدكتور **شركس**، ان المحافظ السابق من خامة الاقتصاديين الذين إتكأت عليهم المملكة في قيادة الاقتصاد الوطني والقطاع المالي والمصرفي عبر مسيرة حافلة، إمتدت لأكثر من خمسة عقود.

ولفت الى ان المحافظ السابق كان يقرأ الامور بعمق ويقود السياسة النقدية والمصرفية بحنكة واقتدار ومهنية عالية، واستطاع قولا وفعلا ان يرسخ استقلالية البنك ومصداقيته وان يقود الجهاز المصرفي بتشاركية قل نظيرها مع البنوك وادارتها الحصيفة، وعمل كل ما من شأنه ان يعزز من متانة الجهاز المصرفي وسلامة أوضاعه المالية وتمكينه من توفير التمويل للقطاع الخاص بشروط مناسبة.

رئيس مجلس إدارة جمعية البنوك الدكتور **بسام السالم** قال ان الدكتور **فريز** يودع البنك المركزي تاركا خلفه إرثا كبيرا، قطاعا ماليا سليما بمؤشرات إيجابية، وفريق عمل مؤهلاً، ومؤسسة مميزة تعتبر من ثوابت الاقتصاد الأردني.

واكد الدكتور **السالم** على ان المركزي كان ينظر الى الامور بشمولية، وكانت المساحة بين المصالح الذاتية والمصلحة العامة هي المساحة التي نتحرك فيها، وهي التي كان يجب ان تدار بحكمة بما يخلق حالة من التوافق بين المصلحتين.

وأشار الى مؤشرات سلامة الجهاز المصرفي، والمتانة العالمية، وكافة المؤشرات الايجابية حول الأداء المالي، حيث سنجد ان خلاصة عمل المركزي عززت الثقة بالجهاز المصرفي وبالدينار الأردني، وحافظت المؤسسة على علاقاتها الداخلية والخارجية بشكل مميز.

وأكد على الثقة بالادارة الجديدة للبنك بقيادة الدكتور **عادل شركس** وفريقه ستواصل العمل على ذات النهج أيضا.

رئيس مجلس إدارة بنك الإسكان، **عبد الاله الخطيب** شكر جهود المركزي خلال السنوات الماضية. ودعا الى البناء على الانجاز المتحقق والمحافظة على متانة السياسة النقدية، متمنيا النجاح للمحافظ الجديد في مسؤوليته الكبيرة.

د. عادل شركس محافظاً للبنك المركزي الأردني

كان مجلس الوزراء الأردني قد أعلن تعيين د. **عادل شركس** محافظاً للبنك المركزي خلفاً لزياد فريز.

وأفاد الموقع الإلكتروني للبنك المركزي بأن **شركس** كان نائبا لمحافظ البنك.

وأعرب د. **بشر الخصاونة** رئيس الوزراء الأردني عن الشكر والامتنان لـ **فريز** على الجهود الكبيرة التي بذلها خلال خدمته، ومساهمته الفاعلة في ترسيخ مبدأ الاستقرار النقدي، وإدارته الكفوءة للبنك المركزي في ظل ظروف اقتصادية دقيقة وإصلاحات مالية واقتصادية تتطلب أعلى درجات المسؤولية.

شغل د. **عادل شركس** المولود عام ١٩٦٦ مناصب عدة في البنك المركزي الأردني حيث بدأ حياته العملية كباحث اقتصادي في دائرة الأبحاث في العام ١٩٩١، ثم انتقل الى الولايات المتحدة الأميركية وحصل على شهادة الدكتوراه في الاقتصاد المالي من جامعة نيو اولينز في العام ٢٠٠٢ وفي العام نفسه تم تعيينه مساعدا في قسم التمويل في جامعة ألفريد في ولاية نيويورك وتم ترقيته لاحقا لأستاذ مشارك في الجامعة نفسها عام ٢٠٠٦.

وعاد للعمل في البنك المركزي عام ٢٠٠٦، وشغل منصب رئيس قسم الشؤون النقدية في دائرة الأبحاث وفي عام ٢٠٠٩ تمت ترقيته نائبا لمدير دائرة الأبحاث وثم مديرا تنفيذيا للدائرة في أواخر عام ٢٠١١.

البنك العربي...
أفضل بنك في الشرق الأوسط
للعام 2021



للعام السادس على التوالي



البنك العربي
ARAB BANK

النجاح مسيرة

arabbank.com



Hiba Zahoui (Bank Al Maghrib):

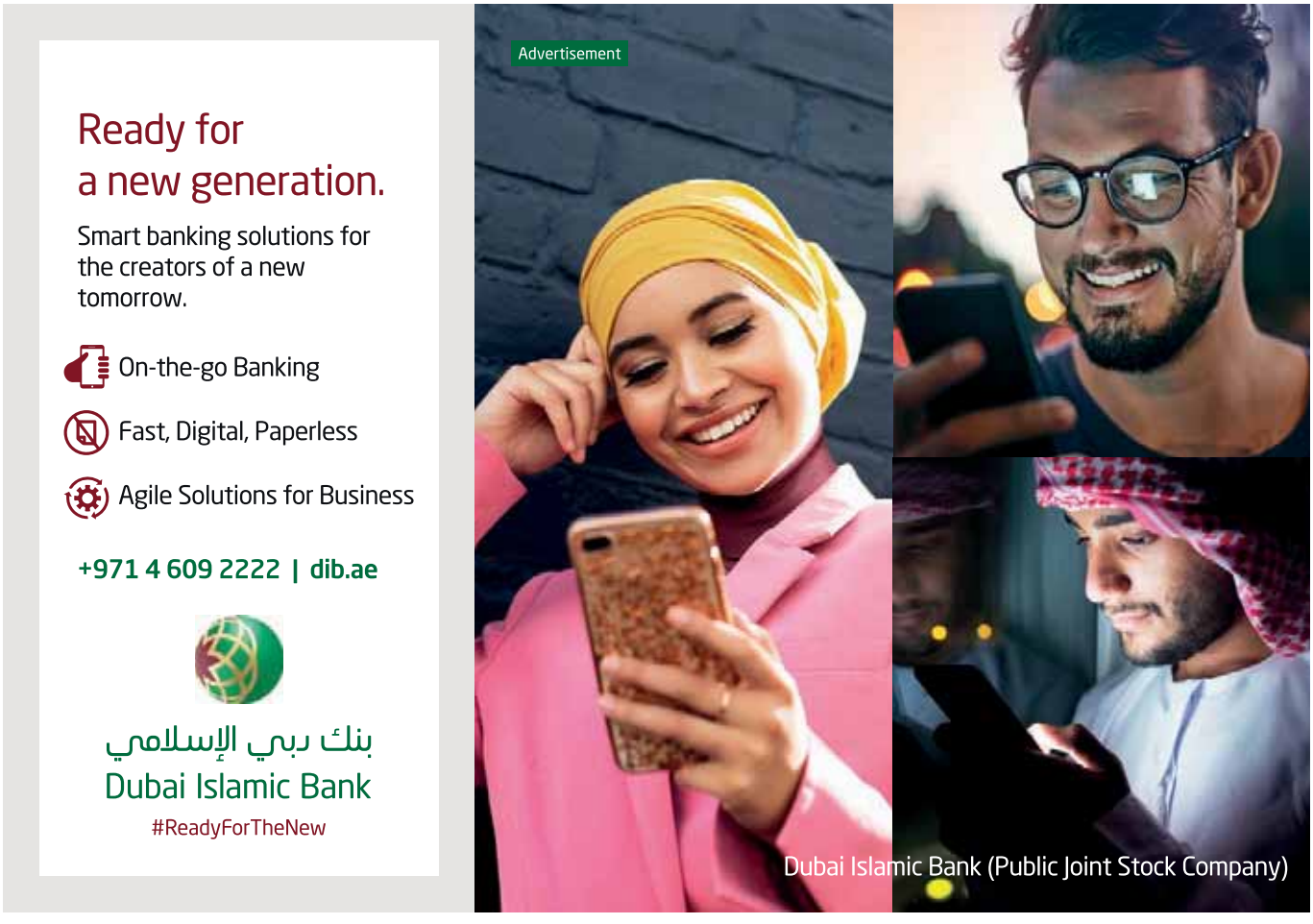
An economic monitoring committee was set to monitor the social and economic impacts and take the necessary measures

Hiba Zahoui, head of the banking supervision department at Bank Al-Maghrib, Morocco's central bank, declared that the central bank has adopted a set of measures at several levels to help support the financing of the economy and the banking sector during the Covid-19 pandemic, noting that these measures have covered monetary policy, released the mandatory reserve account in full, extended the list of eligible collateral for its liquidity advances, and eased refinancing conditions of loans intended to very small, small and medium-sized enterprises. "At the prudential level, temporary reductions in capital requirements and liquidity ratio requirements have been granted", stated Zahoui, assuring that these measures, combined with a sound pre-crisis situation, have led to resilience in the banking sector. She added that the banks have preventively set aside general provisions to protect themselves against the expected increase in credit risks. In terms of liquidity, Zahoui said that the situation remained comfortable thanks to Bank Al-Maghrib's monetary policy measures.

On the other hand, after the outbreak of the pandemic and the health restrictions decided by the government to address it, **Zahoui** proclaimed that an economic monitoring committee (EMC) was set up in March 2020 by the public authorities to monitor the social and economic impacts, and take the necessary measures. "In this context, the EMC agreed on the creation of cash loan products — dedicated to very small, small and medium sized-enterprises, as well as intermediate-sized enterprises through Oxygène Crédit and to all enterprises through Crédit Relance —, guaranteed by the state and managed by the Central Guarantee Fund (CGF) to meet the cash flow needs of companies as part of the revival of the activity", mentioned **Zahoui**.

Moreover, **Zahoui** said that in 2021, a recovery in economic activity has been observed, supported by fiscal stimulus measures and the accommodative monetary policy stance, as well as by the significant progress in the vaccination campaign and the easing of health restrictions. She added that the countries where Moroccan banking groups operate have been worse affected by the Covid-19 pandemic than Morocco, despite limited access to vaccines, but in terms of banking activity, the subsidiaries in Africa, outside Morocco, witnessed an acceleration in the collection of deposits, a deceleration in lending, a slight increase in non-performing loans (NPLs) and a more limited decline in earnings. "As a result, the contribution of African subsidiaries to the profitability of Moroccan banks increased and Sub-Saharan Africa should remain a growth driver for the Moroccan banking market, thanks to a pandemic that remains under control and greater access to vaccines".

Furthermore, **Zahoui** stated that the Covid-19 health crisis has inevitably led to an increase in credit risk for both individuals and businesses. "Against this background, Bank Al-Maghrib has required credit institutions to ensure prudent and anticipatory management of credit risk and the related provisioning. In addition, banks were urged to constitute provisions for general risks, in anticipation of future risks. The future level of this risk will be linked to the pace of economic activity recovery and the health situation change", noted **Zahoui**, adding that to encourage the processing of NPLs held by credit institutions, Bank Al-Maghrib promotes the implementation of remediation solutions, notably through the creation of a secondary market for NPLs.



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.

QNB يؤكد ريادته للقطاع المصرفي في الشرق الاوسط وأفريقيا

أعلنت مجموعة QNB، أكبر مؤسسة مصرفية في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا، أن مجلس الإدارة اعتمد البيانات المالية للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١.

بلغ صافي الربح ١٣,٢ مليار ريال قطري (٣,٦مليار دولار أميركي) للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١، بزيادة نسبتها ١٠٪، مقارنة بالعام السابق. كما ارتفع الدخل التشغيلي بنسبة ١١٪ ليبلغ ٢٨,٣ مليار ريال قطري (٧,٨مليار دولار أميركي)، مما يعكس نجاح مجموعة QNB في تحقيق نمو مستدام في مصادر الدخل.

وبناءً على نمو صافي الربح القوي الذي تم تحقيقه خلال عام ٢٠٢١، وانطلاقاً من سياسة المجموعة الرامية إلى تحقيق أفضل عائد للمساهمين، يوصي مجلس الإدارة الجمعية العامة بتوزيع أرباح نقدية بمعدل ٥٥٪من القيمة الاسمية للسهم (بواقع ٠,٥٥ ريال قطري للسهم الواحد)، علماً بأن البيانات المالية لعام ٢٠٢١، ومقترح توزيع الأرباح تخضع لموافقة مصرف قطر المركزي.

بلغ إجمالي الموجودات مبلغ ١,٠٩٣ مليار ريال قطري (٣٠٠مليار دولار أميركي) بزيادة نسبتها ٧٪ عن السنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٠. وكان المصدر الرئيسي لنمو إجمالي الموجودات هو القروض والسلف التي نمت بنسبة ٦٪، تصل الى ٧٦٤ مليار ريال قطري (٢١٠ مليار دولار أميركي). وقد تم تمويل هذا النمو بشكل أساسي من خلال ودائع العملاء التي نمت بنسبة ٦٪ لتصل إلى ٧٨٦ مليار ريال قطري (٢١٦ مليار دولار أميركي) مقارنةً بالعام الماضي.



عبدالله مبارك آل خليفة

الرئيس التنفيذي لـ QNB

وقد أدت سياسة المجموعة القوية في إدارة الموجودات والمطلوبات إلى تحسن نسبة القروض إلى الودائع من ٩٨,٠٪ الى ٩٧,٢٪. مما يعكس التحسن المستمر في سيولة المجموعة.

كما استمرت المجموعة بأخذ العديد من المبادرات التي تهدف الى خفض المصاريف وايجاد مصادر مستدامة لتوليد الدخل. وقد ساعد ذلك على تحسن نسبة الكفاءة (نسبة التكلفة إلى الدخل)، من ٢٤,٣٪ الى ٢٢,٢٪، والتي تعتبر واحدة من أفضل النسب بين المؤسسات المالية الكبيرة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

بلغ معدل القروض غير العاملة كنسبة من إجمالي محفظة القروض مستوى ٢,٣٪، وهو من بين أدنى المعدلات على نطاق البنوك الرئيسية في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، الأمر الذي يعكس الجودة العالية لمحفظة القروض وفعالية سياسة إدارة المخاطر الائتمانية. كما قامت المجموعة خلال العام بزيادة مخصصاتها لخسائر القروض بمبلغ ٧,١مليار ريال قطري (١,٩ مليار دولار أميركي). وقد ساهم ذلك في وصول نسبة تغطية القروض غير العاملة الى مستوى ١١٧٪، الأمر الذي يعكس استمرار النهج المتحفظ الذي تتبناه المجموعة تجاه القروض المتعثرة.

بلغت نسبة كفاية رأس المال (CAR) ١٩,٣٪ في نهاية العام ٢٠٢١، وهي نسبة أعلى من الحد الأدنى للمتطلبات التنظيمية لمصرف قطر المركزي ولجنة بازل.

يعمل لدى المجموعة أكثر من ٢٨٠٠٠ موظف عبر ١٠٠٠ موقع في أكثر من ٣١ بلداً عبر ٣ قرات وأكثر من ٤٦٠٠ جهاز صراف آلي.

مجموعة QNB تحصل على جائزة أقوى بنك في العالم العربي ٢٠٢١

حصلت مجموعة QNB، على جائزة «أقوى بنك في العالم العربي ٢٠٢١»، في خلال حفل تتويج المصارف العربية بجوائز التميّز والإنجاز المصرفي لعام ٢٠٢١ الذي نظمه الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب في بيروت خلال احتفالية الذكرى الخامسة عشرة لتأسيس الاتحاد.

وتهدف هذه الجائزة السنوية للاعتراف بجهود القطاعين المصرفي والمالي العربي في مجال الخدمات والحلول المصرفية وتوظيف أحدث تقنيات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتطوير هذا القطاع الهام.

وتأتي هذه الجائزة تقديراً لقوة أداء QNB المالي وارتفاع حجم أصوله واستراتيجية أعماله الناجحة، معززاً بذلك ريادته للقطاع المصرفي في المنطقة.

كما تعكس نجاح استراتيجية المجموعة في التصدي لتحديات جائحة «كوفيد-١٩» وجهودها المتواصلة في تطوير حلول وخدمات مصرفية رقمية مبتكرة وآمنة عبر الإنترنت والجوال، بما يساهم في تعزيز سلامة عملائها كأولوية قصوى.

QNB أفضل بنك للخدمات المصرفية الخاصة - قطر

حصلت مجموعة QNB مؤخراً على جائزتي «أفضل بنك للخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط» و«أفضل بنك للخدمات المصرفية الخاصة في قطر» ٢٠٢٢ من قبل غلوبال فاينانس.

ويأتي حصول البنك على هذه الجوائز تقديرا لجهود البنك في توفير الخدمات المخصصة للعملاء المميزين وتقديم أفضل وأجود الخدمات للمحافظة على ثرواتهم.

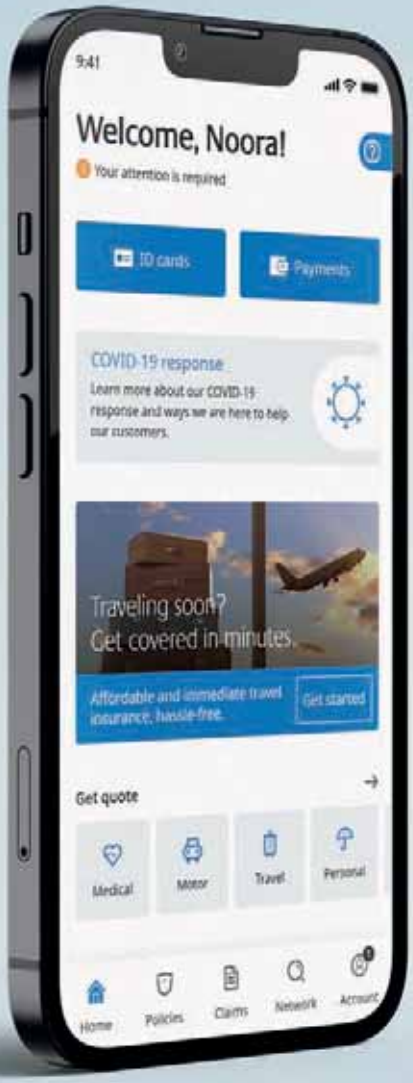
تعد الخدمات المصرفية الخاصة لـQNB الأكبر في قطر حيث توفر خدمات مصرفية محلية بطابع عالمي ومميز ويأتي فوز البنك بهذه الجوائز ليؤكد على التجربة المصرفية الاستثنائية المقدمة من البنك، بالإضافة إلى تطوير منتجات وخدمات مصرفية مبتكرة مصممة خصيصاً لعملائه للوصول إلى أهدافهم.

وتتضمن الخدمات المصرفية للبنك على العديد من الخدمات المميزة مثل مدير علاقات خاص بخدمة العملاء على مدار الساعة، مميزات حصرية تلائم أسلوب حياة عملاء هذه الفئة، بطاقة ماستركارد® وورلد إيليت™ الائتمانية المعدنية الحصرية، وخدمات الاستثمار الخاصة التي بدورها تتضمن على العديد من الفرص والخيارات الاستثمارية للعملاء. وتقوم غلوبال فاينانس باختيار أفضل مقدمي الخدمات المصرفية والبنوك للحصول على جوائزها حيث أصبحت مقياس موثوق به لمعايير النجاح والتميز لتقييم الخدمات المصرفية العالمية.

تفخر مجموعة QNB، الحائزة على لقب العلامة التجارية المصرفية الأعلى قيمة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، بمشاركتها كداعم رسمي لكأس العالم™ FIFA 2022 في الشرق الأوسط وإفريقيا، والبنك القطري الرسمي لكأس العالم للأندية FIFA قطر ٢٠٢٠.

أصبح التأمين سهلا، سريعا ومريحاً!

حمّلوا تطبيق سيب للتأمين اليوم.



سيب Seib

Available on the iPhone App Store

ANDROID APP ON Google play

INSURANCE MADE EASY, CONVENIENT AND QUICK!

Get the Seib Insurance Mobile App today.

سيب Seib

تأمين وإعادة تأمين
INSURANCE & REINSURANCE

www.seibinsurance.com +974 4402 6888 retail@seibinsurance.com

Seib is a National Qatari Company Authorized by the QFC Regulatory Authority, License Number 00114.

Dr. Raghavan Seetharaman (Group CEO - Doha Bank)

Doha Bank will continue investing in digital and adding new services for individuals & corporate customers



Dr. Raghavan Seetharaman, Group CEO of Doha Bank, is a leading top-tier Bank CEO, who has transformed Doha Bank as one of the best performing Banks in the Middle East region. His outstanding contribution of close to two decades towards environment friendly activities and demonstrating excellence in the renewable energy sector, as well as his vision, leadership, bringing about transformational leadership in Doha Bank with focus on technology and sustainable development, his strong beliefs in management principles and his dynamic leadership qualities in leading Doha Bank with strong values and firm principles has led him to won many prestigious awards for his lifetime achievement. Dr. Seetharaman is a pioneer in many areas of banking and finance, good strategic business economist, visionary and a wonderful financial engineer. He can go to anyone's level but still maintains his level and individuality. He is a professional banker and a unique person according to everyone's testimony. Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication was delighted to meet Dr. Seetharaman who evaluated the year 2021 on banking sector, talked about the challenges they are facing, as well as their latest achievements and developments and his outlook for 2022. Following is an account of the interview.

*** How do you evaluate the year 2021 on banking sector: the beginning of recovery from the Covid19 pandemic, or an extension of the idea of resilience?**

- The recovery from COVID19 pandemic is not fully done as we are witnessing COVID wave from Omicron both globally and Qatar.

Qatar Banking sector has witnessed a lending growth of 8.5% in first 11 months of this year.

Consumption, contracting, services and trading are the key sectors contributing to lending growth.

The Federal Reserve has signaled three rate hikes in 2022 to fight inflation. During the COVID-19 shock, banks have benefited from the support of public authorities, indirect support, through various fiscal and monetary policy measures.

The challenges

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

- The Key challenges which we are facing are as follows:

• COVID variant impact – This could impact the volume of activity in various economic segments.

• Volatile financial markets- This could be due to fed hiking of rates or knee jerk action from Covid or any other factors. However, we are able to manage this with the support from our treasury.

• Liability Management – This may be due to asset- liability mismatch.

• Slowdown in loan growth – This may happen in certain sectors due to COVID variants

• Digital transformation - We need to realign our business model, people, process and technology as part of the digital transformation.

> **"Our key objective is to support the transformation of the financial ecosystem in Qatar to achieve the vision set by the Qatar Central Bank"**

*** Where is your bank regarding digital transformations, the opening of smart branches and their risks?**

- Keeping in-line with the Bank's Digital Strategy, aimed towards providing better e-banking solutions and services to customers, Doha Bank has been consistently working to improve Mobile Banking Application. Doha Bank's Mobile Banking application has been recently upgraded, targeting to position the channel as the most preferred digital touch point for Retail Banking customers. It is designed to meet all financial needs of different customers segments. Retail customers can now easily do their e-KYC from the convenience of their mobile without visiting the branches. By targeting simplicity, user friendly design and convenience, Bank has achieved this target and today Doha Bank's Mobile Banking application is the first preferred channel for customers.

• Doha Bank will continue investing in digital and adding new services for individuals and corporate customers. Doha Bank has also launched its Digital Wallet Doha Pay, to provide Retail Banking customers with a convenient payment option. Easy Pay users can make QR code payments at selected merchants and send Person 2 Person money transfers.

• Doha bank being active member of Qatar FinTech hub (QFTH), a Qatar Development Bank's Fintech incubator since beginning. As one of the leading commercial banks in the state of Qatar, we are constantly innovating and seek to partner with and help the FinTech ecosystem grow. It is a key objective for Doha Bank to support the transformation of the financial ecosystem in Qatar to achieve the vision set by the Qatar Central Bank.

Achievements and developments

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

- Doha Bank has implemented Robotic Process Automation (RPA). Doha Bank has launched New Visa Signature and Visa Platinum Credit Cards. Doha Bank has launched a Full Suite of Visa Corporate Card Solutions. Doha Bank had Successfully Closed New Bond Issuance worth $500 million with Strong Investor Demand. Doha Bank had conducted knowledge sharing sessions on Qatar South Africa bilateral, Qatar Sri Lanka Bilateral, Private Banking customers, treasury and Qatar China Bilateral.

Optimistic about 2022

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

- I am cautiously optimistic about 2022 by remaining alert to Omicron implications on the Banking sector in the 1st Quarter of 2022.

• The monetary tightening is expected to happen in 2022.

• The economic revival will depend on how Omicron's impact.

• The outlook for GCC banks over the next 12 to 18 months is stable, as the region continues its recovery from the coronavirus pandemic on the back of higher oil prices. Large infrastructure projects and regulatory measures will also support the credit growth of GCC banks in 2022. Banks' standalone credit profile remains strong, aided by high capital buffers, solid profitability and improving economic conditions. Completion of large infrastructure projects, such as stadiums for the FIFA World Cup in Qatar in 2022 and 'giga-projects' in Saudi Arabia as part of its Vision 2030 programme will drive credit demand in 2022. The activities contributing to Expo2020, and FIFA World Cup 2022 will also support economy and Banking sector in 2022.

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



www.dohabank.com

بنك الدوحة
DOHA BANK

العـــامة للتكافـــل
General Takaful
تأمـــين برؤيـــة إسلاميـــة
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

مشـــاركـــة - تضـــامـــن - تعـــاون

الشركة العامة للتكافل : الدائري الثالث – تقاطع السلطة الجديدة | عنوان البريد ٢٣٩٩٠

باسل جمال (الرئيس التنفيذي لمجموعة مصرف قطر الإسلامي (المصرف)):

تلعب المصارف القطرية دوراً رائداً في التنمية الاقتصادية لدولة قطر



«مصرف قطر الاسلامي» (المصرف) هو أول مصرف إسلامي في قطر باشر عمله عام ١٩٨٢ ولا يزال حتى اليوم أكبر المؤسسات المصرفية الاسلامية في البلاد حيث يستحوذ حاليا على نسبة ٤٣٪ من قطاع الصيرفة الاسلامية في قطر وعلى حصة تقارب الـ ١١ في المئة من إجمالي السوق المصرفية.

ويقول باسل جمال الرئيس التنفيذي لمجموعة QIB في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» إن «المصرف مستمر بالتكيف والاستثمار في التكنولوجيا والخدمات والمنتجات الرقمية وإعادة ترتيب أولوياته، كل ذلك بغية تقديم تجربة مصرفية رقمية سهلة وآمنة لعملائنا». ويؤكد جمال «ان بطولة كأس العالم المرتقبة تمثل فرصة كبيرة حيث تضع قطر في مصاف الواجهات الاستثمارية، مما ينعكس إيجابية متتالية على جميع القطاعات الاقتصادية».

■ لا شك أن جائحة «كوفيد-١٩» سرّعت من عمليات التحول الرقمي التي كانت قد بدأت قبل الأزمة الصحية، كيف تقرأون انعكاسها على القطاع المصرفي بشكل عام وعلى مصرفكم بشكل خاص؟

– بالفعل، أحدثت الأزمة تحولاً جوهرياً في سلوك العملاء، حيث أصبح على الأشخاص التعامل مع المصارف عن بُعد، وذلك امتثالاً لإرشادات التباعد الاجتماعي. وعلى مدى السنوات القليلة الماضية قمنا في المصرف بتقديم حلول رقمية مبتكرة، وأضفنا ميزات جديدة إلى قنواتنا الرقمية، إلى جانب التركيز بشكل أساسي على منصاتنا على تطبيق جوال المصرف، وعبر الإنترنت. ومع توفير الأسس الرقمية اللازمة، كنا مستعدين بشكل جيد للتغلب على التحديات التي فرضها انتشار «كوفيد-١٩» لضمان استمرارية تقديم خدماتنا لعملائنا من الأفراد والشركات. وكان تركيزنا خلال الأشهر الأولى من الوباء منصباً على إضافة عدد من الخدمات الرقمية الجديدة لخدمة العمال والعمالة المنزلية، فضلاً عن تثقيفهم من خلال مقاطع الفيديو عبر الإنترنت حول كيفية استخدام القنوات الرقمية للمصرف لتنفيذ جميع عملياتهم المصرفية دون الحاجة لزيارة الفرع. حتى بعد استئناف العمل في فروع المصرف، ما يزال العملاء يفضلون إجراء عملياتهم المصرفية اليومية عن بعد، وأصبح تطبيق جوال المصرف هو القناة الرقمية الأساسية من منظور العملاء. ومن هذا المنطلق، فرضت الجائحة على المصارف في جميع أنحاء العالم تسريع خطة التحول الرقمي الخاصة بهم لتلبية احتياجات عملائها. ونظراً للتغير المستمر لنموذج التشغيل في القطاع المصرفي والتطور السريع للتكنولوجيا، سيتعين على المصارف الاستثمار في التكنولوجيا والخدمات والمنتجات الرقمية وإعادة ترتيب أولوياتها. ونحن ملتزمون بمواصلة التكيف مع هذه التغيرات، وبتقديم تجربة مصرفية رقمية سهلة وآمنة لعملائنا.

دور رائد للمصارف القطرية

■ برأيكم ما هو الدور الذي تؤديه المصارف القطرية في إنعاش الاقتصاد وإبراز البلد كوجهة استثمارية؟

– تلعب المصارف القطرية دوراً رائداً في التنمية الاقتصادية لدولة قطر، حيث تواصل الاستفادة من استقرار القطاع المصرفي في البلاد. وتماشياً مع استراتيجية أعمالنا، نقدم إسهامات كبيرة في رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ من خلال تمويل المشاريع التي تساعد على تنويع الاقتصاد الوطني، وتعزيز الأمن الغذائي، ودعم القطاع الخاص والمجتمعات المحلية. منذ بداية الجائحة، كان من المهم للغاية دعم عملائنا في هذه الأوقات التي تتسم بعدم الاستقرار فيما يتعلق بالقرارات المالية. لذا اتخذنا خطوات مختلفة على مستوى المصرف بالإضافة إلى المشاركة الفعالة في البرامج الحكومية لدعم الشركات والحفاظ على قوة ومرونة الاقتصاد.

وعندما نتطرق للحديث عن جذب الاستثمارات الأجنبية، فقد تم مؤخراً تقديم عدد من الحوافز والقوانين واللوائح الجديدة. فأصبح بإمكان المستثمرين غير القطريين امتلاك ما يصل إلى ١٠٠٪ من رأس مال الشركات المدرجة في بورصة قطر. ويهدف القانون الجديد للشراكة بين القطاعين العام والخاص إلى زيادة إسهام القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية. وقد سمحت الحكومة أيضاً للشركات والأفراد الأجانب بامتلاك عقارات في المزيد من المناطق في جميع أنحاء البلاد. وقد يتم، في بعض الحالات، تخصيص الأراضي للمستثمرين الأجانب كحافز إضافي للاستثمار. وأخيراً وليس آخراً، تمثل بطولة كأس العالم لكرة القدم المرتقبة فرصة كبيرة، حيث تضع قطر في مصاف الوجهات الاستثمارية ولا سيما في مهمتها المتمثلة في إنشاء مركز رياضي ومجتمع قائم على المعرفة مما يترك تأثيرات إيجابية متتالية على جميع قطاعات الاقتصاد.

ريادة «المصرف» تكنولوجيا

■ **ما هي أبرز إنجازات المصرف خلال ٢٠٢١ خصوصا لتعزيز تجربة الأفراد والشركات؟**

– مع التقدم التكنولوجي وتطور العروض الرقمية، نستمر في الحفاظ على ريادتنا في هذا المجال. ويعزى ذلك إلى نهجنا الذي يركز على العملاء واحتياجاتهم، وهو الذي يدفعنا إلى الاستمرار في تطوير قدراتنا المصرفية الرقمية، في حين نسعى جاهدين لتلبية توقعات عملائنا، بل نسعى لتجاوزها. ونظراً لالتزامنا برقمنة التجربة المصرفية اليومية لعملائنا، فإننا نقوم باستثمارات تتسق مع التكنولوجيا والقدرات المصرفية الرقمية. لقد قدمنا وما زلنا نقدم خدمات مصرفية رقمية جديدة مبتكرة، لكوننا أحد المصارف القليلة في جميع أنحاء العالم التي تقدم خدمة فتح الحساب للعملاء الجدد عبر تطبيق جوال المصرف. ويعتبر المصرف أيضاً أول بنك إسلامي في العالم يقدم خدمة «التمويل الفوري» من خلال تطبيق جوال المصرف مما يتيح للعملاء المعتمدين مسبقاً الحصول على تمويل شخصي في خطوات بسيطة. لقد أطلقنا مؤخراً خدمة Apple Pay التي توفر لعملائنا طريقة آمنة وسهلة لإجراء عمليات الدفع. وعلاوة على ذلك أيضاً كنا أول بنك في قطر يقدم خدمات مصرفية عبر الفيديو من خلال تطبيق جوال المصرف، وأول من أطلق المساعد الافتراضي، باستخدام الذكاء الاصطناعي وخوارزميات التعلم الآلي، لدعم عملائنا على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، والرد على عدد كبير من الاستفسارات وتقديم الخدمات المصرفية وإتمام المعاملات. لقد عززنا أيضاً من تجربة الخدمات المصرفية الرقمية لعملائنا من الشركات كوننا أول بنك إسلامي في قطر يطلق تطبيقاً للشركات بالإضافة إلى حل رقمي جديد يهدف الى تسهيل عمليات الدفع لعملائه من الشركات الكبرى من خلال الدمج الكامل لكافة عمليات المدفوعات الرقمية بين أنظمة الشركة وخدمات المصرف عبر الانترنت للشركات.

■ **ما هي خطط المصرف التالية؟**

– يظل العملاء في صميم استراتيجيتنا، ونحن نقوم بإستمرار بتطوير نموذج الأعمال الخاص بنا، واستكشاف مصادر جديدة للربح، ودمج الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية في استراتيجيتنا من خلال اعتماد ممارسات مصرفية مستدامة جديدة. من ناحية أخرى، نحن ملتزمون بدعم تنويع الاقتصاد القطري وتطوير قطاع خاص قوي والاستمرار في التركيز على التحسين المستمر لمنتجاتنا ومنصاتنا الرقمية ومستوى الخدمة، ومساعدة عملائنا وشركائنا على تحقيق أهدافهم التجارية والمالية. لقد قمنا مؤخراً بصياغة استراتيجيتنا للاستدامة، بما يتماشى مع أهداف رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠، بالإضافة إلى الالتزام بمعايير الاستدامة التي أقرتها بورصة قطر، وأهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة. وبالاسترشاد بهذه الأطر، فإن العناصر المهمة لاستراتيجيتنا المستقبلية تشمل كيفية تعزيز الاستدامة في أنشطتنا التمويلية، ومواصلة دعم المجتمعات المحلية، واتخاذ المبادرات التي تقلل من تأثيرنا البيئي.

القطاع المصرفي في أوج قوته

■ **ما هي قراءتكم للقطاع المصرفي وللاقتصاد القطري لعام ٢٠٢٢؟**

– لقد أظهر القطاع المصرفي مرونة كبيرة في عام ٢٠٢١، ونتوقع أن نشهد استمرار زيادة النمو الاقتصادي في المستقبل، فما يزال القطاع المصرفي في أوج قوته، ويواصل دوره كعامل محفز للتنمية الاقتصادية والنمو.

وقد شهدنا خلال الأشهر القليلة الماضية توجهات إيجابية من المتوقع أن توفر الاستقرار والنمو الاقتصادي في عام ٢٠٢٢ وما يليه. إنني أشير إلى زيادة أسعار النفط العالمية، وزيادة الطلب العالمي على الغاز، إلى جانب زيادة إنتاج الغاز الطبيعي في قطر؛ حيث تتواصل توسعة حقل الشمال، فضلا عن الاستئناف التدريجي للأنشطة الاقتصادية بعد فترة الإغلاق التي كان علينا التكيف معها. وكما ذكرنا سابقاً، من المتوقع أن تساهم بطولة كأس العالم بحوالى ٢٠ مليار دولار أمريكي في اقتصاد الدولة. ومع وضع كل هذه العوامل في الاعتبار، توقع صندوق النقد الدولي أن تشهد قطر نمواً اقتصاديا بنسبة ٤٪ عام ٢٠٢٢، ما يمثل زيادة كبيرة في توقعات نمو الناتج المحلي الإجمالي للبلاد.

نتائج مالية إيجابية في الربع الثالث ٢٠٢١

وبالرغم من الظروف الاستثنائية الحالية، فقد حافظ المصرف على أدائه المالي الثابت خلال فترة التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠٢١، محققاً نتائج إيجابية مع الأخذ بعين الاعتبار الحاجة إلى زيادة المخصصات في المستقبل، وهذا ما تعكسه المؤشرات التالية:

- حقق المصرف أرباحاً صافية بقيمة ٢,٥٢٥ مليون ريال قطري عن فترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢١، محققاً نمواً بنسبة ١٣,٩٪ مقارنة مع نفس الفترة من عام ٢٠٢٠.
- إرتفع إجمالي موجودات المصرف ليصل إلى ١٨٦ مليار ريال قطري محققاً نمواً بنسبة ٦,٧٪ مقارنة مع ديسمبر ٢٠٢٠، وزيادة بنسبة ٩,٤٪ مقارنة بسبتمبر ٢٠٢٠ مدعوماً بالنمو المستمر في أنشطة التمويل والإستثمار.
- بلغ إجمالي موجودات التمويل ١٢٧ مليار ريال قطري محققاً نمواً بنسبة ٦,٧٪ بالمقارنة مع ديسمبر ٢٠٢٠ وبنسبة ١٢,٣٪ مقارنة بشهر سبتمبر ٢٠٢٠.
- بلغت ودائع العملاء ١٢٩ مليار ريال قطري بنسبة زيادة ٩٪ بالمقارنة مع ديسمبر ٢٠٢٠ وزيادة بنسبة ١٥٪ مقارنة بسبتمبر ٢٠٢٠.
- تمكن المصرف من خفض نسبة التمويل إلى الودائع إلى ٩٩٪ مقارنة بـ ١٠١٪ بنهاية ديسمبر ٢٠٢٠.
- بلغ اجمالي الدخل مبلغ ٦,١٢٤ مليون ر.ق. مقارنة بمبلغ ٥,٩٦٢ مليون ر.ق. عن نفس الفترة من عام ٢٠٢٠ مسجلاً نسبة نمو ٢,٧٪، حيث بلغ الدخل من أنشطة التمويل والاستثمار ٥,٣٣٠ مليون ر.ق. أقل بشكل طفيف عن نفس الفترة من العام الماضي بسبب معدلات الأرباح المنخفضة في السوق.
- إجمالي المصاريف التشغيلية انخفض إلى ٧٩٧ مليون ر.ق. عن ٨٢٢ مليون ر.ق. لنفس الفترة من عام ٢٠٢٠ ويعكس ذلك الضوابط والرقابة الصارمة على المصاريف، مدعومة بنمو الإيرادات، مما أدى إلى تعزيز الكفاءة التشغيلية وإلى تحسن نسبة التكلفة إلى الدخل من ٢٠,٥٪ إلى ١٧,٥٪ لفترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢١، وهي الأفضل في القطاع المصرفي القطري.
- تمكن المصرف من الإحتفاظ بنسبة منخفضة للتمويل المتعثر من إجمالي التمويل وذلك عند ١,٤٪ مما يعكس جودة المحفظة التمويلية للمصرف. واستمر المصرف في تكوين مخصصات احترازية إضافية على إنخفاض القيمة في موجودات التمويل بقيمة ١,١٩٤ مليون ريال قطري لفترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢١، مقابل ٩٦١ مليون ريال قطري مخصص عن نفس الفترة من العام الماضي.
- وتماشياً مع سياسة المصرف المتحفظة لتكوين مخصصات على إنخفاض القيمة تم تحسين نسبة تغطية التمويل المتعثر إلى ٩٥٪ بنهاية سبتمبر ٢٠٢١ مقارنة بـ ٩٢,٣٪ في ديسمبر ٢٠٢٠.
- وبلغ إجمالي حقوق المساهمين ١٩,٩ مليار ر.ق بزيادة بنسبة ٨,٩٪ مقارنة بشهر ديسمبر ٢٠٢٠ وبزيادة بنسبة ١٢,٨٪ مقارنة بشهر سبتمبر ٢٠٢٠.■

إرتفعت ارباحنا الصافية ١٣,٩٪ خلال ٩ أشهر الى ٢,٩٣ مليار ريال قطري

شبكة الأبطال

ooredoo | PARIS SAINT-GERMAIN

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.



ooredoo.com

فهد بن عبدالله آل خليفة (الرئيس التنفيذي لمجموعة مصرف الريان- قطر):

أثمر الإندماج عن إنشاء واحد من أكبر البنوك في المنطقة



يصنّف مصرف الريان – قطر كواحد من أسرع البنوك الإسلامية نمواً حسب العديد من المؤشرات المالية على صعيد قطر والعالم. يمارس الأعمال المصرفية والتمويلية والأنشطة الإستثمارية مع مجموع أصول تفوق الـ١٨٢ مليار ريال قطري.

كما يمتلك البنك فروعاً عديدة موزعة استراتيجياً في كافة المناطق القطرية، ويقدّم باقة من الخدمات المصرفية المتطورة لتيسير الخدمات للعملاء وهم على رأس أولويات البنك.

ويؤكد فهد بن عبدالله آل خليفة الرئيس التنفيذي لمجموعة مصرف الريان في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن الإندماج بين مصرف الريان ومصرف الخليجي أثمر عن إنشاء كيان مصرفي قوي سيكون شريكاً قوياً للقطاعين العام والخاص وداعماً رئيسياً لتحقيق «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠» وجاهزاً لقيادة الخدمات المصرفية.

ويتابع أنه من شأن هذا الدمج تحقيق نمو أقوى بالإستفادة من مضاعفة مقدراتنا، ما سيدعم تركيز المصرف المندمج على دمج عجلة الإبتكار وتسريع التحوّل الرقمي والمضي قدماً نحو التميّز التشغيلي.

ويتابع آل خليفة بأن تركيز البنك ينصب على الصناعة المصرفية الإسلامية المزدهرة التي تستند إلى الأسس الإسلامية ومبادئ الشريعة، وتتركز حول أساليب التمويل القائمة على تقاسم المخاطر السوقية وتعزيز الأصول والمشاريع واستخدام التمويل لخدمة الإقتصاد الحقيقي.

> **سندفع نحو التحول الرقمي لتقديم تجربة مصرفية مميزة لعملائنا في قطر والعالم**

■ ما هي القيمة التي يجلبها اندماج مصرف الريان والخليجي للقطاع المصرفي في قطر؟

– لقد أثمر هذا الاندماج عن إنشاء كيان مصرفي قوي يتمتع بقاعدة مساهمين راسخة ورأسمال صلب وكوادر بشرية عالية الكفاءة، مما يجعله واحداً من أكبر البنوك في منطقة الخليج العربي، وثاني أكبر بنك متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية في الدولة وتتمثل أهمية الاندماج في كونه أول عملية دمج يشهدها السوق القطري بين بنكين مدرجين في السوق المالي في الدولة.

وسيوفر الاندماج نطاقاً واسعاً من الفوائد الاقتصادية للدولة والقطاع المصرفي، إذ سيحمل الكيان الجديد اسم مصرف الريان، وسيكون شريكاً قوياً للقطاعين العام والخاص في الدولة، وداعماً رئيسياً لتحقيق رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠. كما سوف يموّل مبادرات التنمية التي ستدعم قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية. وإلى جانب دعمه للتميز المصرفي، وتحفيزه للابتكار، سيقدم البنك قيمة كبيرة لموظفيه، ومساهميه، والمستثمرين، والعملاء، ودولة قطر بشكل عام، من خلال دفع عجلة النمو والتنمية محلياً، والاستفادة من حضوره الدولي الواسع في كل من بريطانيا وفرنسا ودولة الامارات العربية المتحدة.

> **نعمل للحفاظ على الصدارة وتخطي توقعات عملائنا**

المضي بثقة نحو تحقيق التميز التشغيلي

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها؟ وكيف ستحسنون الثقافة المصرفية الإسلامية في البلاد؟

– سيساهم هذا الاندماج في تحقيق نمو أقوى بالاستفادة من مضاعفة مقدّراتنا، وتعزيز قاعدة رأس المال في المصرف المندمج. فيصبح نطاق العملاء أكثر تنوعاً، كما يزداد عدد فروعنا محلياً وعالمياً، وتتسع شبكتنا من المراسلين التجاريين، فضلاً عن توحيد خبراتنا السوقية ومعرفتنا المعمقة في المجال المصرفي. هذا كله سيدعم تركيز المصرف المندمج على دفع عجلة الابتكار وتسريع التحول الرقمي، والمضي بثقة نحو تحقيق التميز التشغيلي، وتقديم قيمة أعلى بكثير في جميع المجالات.

ومع اتساع خبرتنا ورؤيتنا في هذا المجال، سنعمل على تزويد قطاع الصيرفة الإسلامية بحلول ومنتجات وخدمات مبتكرة، كما سندفع نحو التحول الرقمي لتقديم تجربة مصرفية مميزة لعملائنا في قطر والعالم.

الإبتكار في الإستدامة

■ كيف سيبتكر مصرف الريان من خلال خدماته الرقمية ومواكبة للتحول الرقمي؟

– التحول الرقمي والابتكار هما من بين مجالات تركيزنا التشغيلية الأساسية. حيث ستنصب جهودنا على دفع التحول الرقمي في مجال الصيرفة الإسلامية، وتسريع التحول نحو المزيد من الخدمات الذكية والإلكترونية. فبعدما تلمسنا وجود إمكانات كبيرة للابتكار، نستعد لتزويد عملائنا بنطاق جديد وموسع من الحلول والمنتجات والخدمات المتطورة.

سيكون أحد مجالات التركيز الرئيسية لجهودنا الابتكارية في الاستدامة، وهي إحدى مبادئنا الأساسية، من خلال تقليل البصمة البيئية لعملياتنا، وتقديم خدمات ومنتجات صديقة للبيئة.

الفرص والتحديات

■ برأيكم أين تكمن الفرص والتحديات في القطاع المصرفي؟

– مع سير التعافي الاقتصادي العالمي على المسار الصحيح، تلوح فرص جديدة للنمو والتنمية في القطاع المصرفي. وينصب تركيزنا على الصناعة المصرفية الإسلامية المزدهرة، التي تحظى باهتمام كبير في منطقتنا نظراً لثقافتها وتراثها الإسلامي. وتستند هذه الخدمات إلى الأسس الإسلامية ومبادئ الشريعة، وتتركز حول أساليب التمويل القائمة على تقاسم المخاطر السوقية وتعزيز الأصول والمشاريع، واستخدام التمويل لخدمة الاقتصاد الحقيقي، وتسهيل إعادة توزيع الثروات والفرص.

ووفقاً لتقرير التمويل الإسلامي العالمي لعام ٢٠٢١، الصادر عن معهد كامبريدج للتمويل الإسلامي، فإن صناعة الخدمات المالية الإسلامية تنمو بشكل مطرد بمتوسط ١١,٣٨ سنوياً، مع تباطؤ النمو في السنوات الخمس الماضية إلى ٦,٥٤ سنوياً، ويرجع ذلك جزئياً إلى الآثار المستمرة لوباء «كوفيد-١٩». ومع نهاية عام ٢٠٢٠، اقترب معدل نموها من ٣ تريليون دولار أمريكي، حيث بلغت الأصول المالية الإسلامية المقدرة اعتباراً من ٣١ ديسمبر ٢٠٢٠، نحو ٢,٩٤١ تريليون دولار أمريكي، ما يُظهر نمواً سنوياً بنسبة ٧,٦١٪، وهي أعلى زيادة سنوية محققة في آخر ٥ سنوات.

علماً أن القطاع المصرفي، بشكل عام، يتميز بالسرعة وحدّة المنافسة، بالإضافة إلى تسارع وتيرة الرقمنة. لذلك نعمل للحفاظ على الصدارة عبر الابتكار وقيادة التحول الرقمي، مع التركيز على تخطي توقعات عملائنا بشكل دائم.

يتمسك مصرف الريان جداً بالهدف الإجتماعي على المستويين التشغيلي والثقافي

■ يُعدّ الأداء البيئي والإجتماعي والحوكمة (ESG) مقياساً أساسياً يركّز عليه المستثمرون بشكل متزايد مؤخراً، إذ أن الشركات ذات الأداء القوي في مجال الحوكمة البيئية والإجتماعية والمؤسسية تتمتع بعائدات عالية ومخاطر أقل ومرونة أفضل أثناء الأزمات. ما رأيكم بذلك بهذا الموضوع؟ وكيف يتجه مصرف الريان نحو مستقبل مستدام؟

– لا شكّ أن موضوع الحوكمة البيئية والشفافية أصبح أمراً أساسياً خصوصاً في أوقات الأزمات أكانت سياسية أو إقتصادية أو صحية أو غيرها. يتمسّك مصرف الريان جداً بالهدف الإجتماعي على المستويين التشغيلي والثقافي، خصوصاً وأنه يعمل بحسب الشريعة الإسلامية، وبالتالي نموذج العمل الأخلاقي ينعكس على كافة أقسام البنك وأنشطته. فنحن ندعم العملاء كما ندعم موظفينا ونبعث الإطمئنان لهم.

ونلاحظ اليوم أن معايير الحوكمة البيئية ومواضيع التغيّر المناخي والتلوّث واستنفاد الموارد الطبيعية والعدالة الإجتماعية وحقوق الإنسان مطلوبة أكثر في الأسواق المالية، في ظل الإضطرابات الإقتصادية والإجتماعية الحالية، ولذلك تقوم الشركات في تضمين هذه المعايير في أعمالها. وما يميّز البنوك الإسلامية، أن هذه القيم أصلاً جزء لا يتجزأ من نشاطها ومنتجاتها. ويقدّم مصرف الريان نموذجاً ريادياً وتسعيراً تنافسياً سيستمر في جذب العملاء إليه، خصوصاً وأنه أصبح كياناً مصرفياً أكبر بعد عملية الدمج مع بنك «الخليجي». وهو يتقيّد برؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ التي تسعى لتحقيق تنمية مستدامة وتحويل قطر إلى دولة متقدمة قادرة على تحقيق التنمية المستدامة، مع الحفاظ على البيئة والإستمرار في تأمين العيش الكريم لشعبها ولمقيميها. ■

” نتقيّد برؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ التي تسعى لتحقيق تنمية مستدامة “

مصرف الريان
MASRAF AL RAYAN

خالد يوسف السبيعي (الرئيس التنفيذي لبنك دُخان DUKHAN BANK):

ستستمر جهودنا لتعزيز مكانة بنك دُخان ودعم مشاريع البنية التحتية في الدولة



يعد بنك دخان، أحد أبرز البنوك والخيار المصرفي المفضل في دولة قطر، إذ يوفّر للعملاء تجربة مصرفية مبتكرة، حيث توّج بجائزة التطبيق المصرفي الأسهل استخداماً في قطر، ومنذ تأسيسه في عام ٢٠١٩، على أثر أول عملية إندماج يشهدها القطاع المصرفي القطري والتي جمعت بين بنك بروة وبنك قطر الدولي، برز بنك دخان كأحد أكبر المؤسسات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، مستفيداً من الخبرة المشتركة لإثنتين من أبرز المؤسسات المالية وأكثرها ديناميكية في قطر. وعبر شبكة واسعة من الفروع، يقدم بنك دخان مجموعة متطورة من الخدمات والمنتجات المصرفية إلى قاعدة عملائه الضخمة والتي تضم أكثر من ١٣٠ألف عميل. وهو يتمتع اليوم ببنية تحتية قوية تضم موظفين كفوئين. وتتميّز بتكنولوجيا متقدمة، كما استطاع بنك دُخان أن يتبوأ مراكز ريادية متقدمة في السوق المصرفي في قطر، مستنداً إلى نموذج أعماله الذي يركّز على التنوع والإبتكار المستمر في المنتجات والخدمات وتعزيز تجربة العملاء بإعتبارها أكبر محركات نموه.

خالد يوسف السبيعي، الرئيس التنفيذي لبنك دخان، الذي أتمّ أول عملية دمج مصرفي في قطر بسلاسة ونجاح وأشرف على جميع مراحل التحوّل الرقمي، أكّد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن عملية الإندماج كانت خطوة ممتازة وتجربة فريدة بكل المقاييس، مشيراً إلى أن جائحة «كورونا» شكّلت تحدياً غير مسبوق وفرضت واقعاً جديداً على العالم أجمع، لافتاً إلى أن البنك دشّن سلسلة من المنتجات التي تهدف إلى التحوّل بخدماته وعملياته إلى الفضاء الرقمي تماشياً مع إستراتيجية التحوّل الرقمي التي كشف عنها البنك في عام ٢٠٢٠. وأكد أن القطاع المصرفي في قطر لا يزال في وضع قوي وقابل للتطور مدعوماً بالنمو الإقتصادي.

■ تكوّن بنك دخان من خلال أول اندماج فريد من نوعه إذ جمع بين بنك إسلامي وآخر تقليدي. كيف تصفون هذه التجربة؟

– ولله الحمد – نرى أن عملية الاندماج كانت خطوة ممتازة وتجربة فريدة بكل المقاييس، حيث إنها تُعَدّ من أسرع التجارب التي حققت نتائج إيجابية ونمواً ملحوظاً، مما يؤكد بصورة جليّة مدى نجاحها.

جاءت عملية الاندماج كنقطة تحوّل لبنك دخان نحو بداية جديدة تنبع من إيماننا الراسخ بمواصلة الابتكار رغم كل التحديات، والتحلي بذهنية جديدة تواكب ثنايا الحاضر الذي يتغيّر بوتيرة متسارعة، والتمسك بثقافة التحسين المستمر لتلبية تطلعات المجتمع واحتياجات أفراده.

لقد سعينا نحو هذه الخطوة التاريخية كأول عملية اندماج مصرفي في قطر، بعد دراسات مستفيضة لكافة الجوانب، بما يتماشى مع رؤيتنا المستقبلية الطموحة ورؤيتنا الهادفة إلى زيادة رأس مال البنك وتقديم خدمات مالية أكثر جدوى للعملاء، وجذب شرائح جديدة من المستثمرين فضلاً عن تطوير العمل المؤسسي بالبنك.

وإذا تحدثنا بلغة الأرقام والإحصائيات، سنجد أن عملية الاندماج بين اثنتين من أبرز المؤسسات المالية وأكثرها ديناميكية في قطر هما؛ بنك بروة وبنك قطر الدولي، أثمرت كياناً مصرفياً جديداً أكثر قوة يحمل اسم «بنك دخان»، يعد حالياً ثالث أكبر بنك متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وسادس أكبر بنك في قطر، ويمتلك ٦٪ من إجمالي السوق المصرفية، و٥٪ من القروض المحلية، في حين ارتفعت أصوله إلى ١٠٣,٥ مليار ريال قطري خلال العام ٢٠٢١، وتضم قاعدة عملائه أكثر من ١٣٠,٠٠٠ عميل، وتبلغ قيمة حقوق المساهمين ١٣,٧ مليار ريال قطري، مما يوفر للبنك أسساً قوية لتعزيز النطاق التشغيلي.

سخّر فريق عملنا خبراتهم من أجل إيجاد أفضل الحلول لمختلف التحديات

■ كيف استطعتم إتمام عملية الاندماج وسط التحديات والتحضيرات لبطولة كأس العالم؟

– من دون شك – كانت جائحة «كورونا» تحدياً غير مسبوق، لاسيما أنها فرضت واقعاً جديداً على العالم أجمع، وأحدثت تغييرات كبيرة في شتى القطاعات، وقبل ذلك كله في تفضيلات العملاء وبحثهم عن حلول مبتكرة تلبي احتياجاتهم وتحافظ على صحتهم وسلامتهم. أضف إلى ذلك الاستعدادات الجارية لاستضافة كأس العالم – قطر ٢٠٢٢ وما نقدمه من تمويلات ضمن مشروعاته المختلفة ومشروعات البنية التحتية المرتبطة به. مع جميع التحديات، يظل التفكير الإبداعي والعزيمة والمثابرة أنجح السبل لتخطي العقبات وتغيير الواقع إلى الأفضل. ولعل هذا تحديداً ما قمنا به في بنك دخان.

فلقد قام فريقنا بما يضمه من خبراء ومتخصصين على درجة عالية من الكفاءة بتسخير خبراتهم الكبيرة من أجل إيجاد أفضل الحلول لمختلف التحديات والعقبات التي تعترض رحلتنا نحو إتمام هذه الخطوة التاريخية.

بفكر مستنير وحلول إبداعية، واصلنا المُضي في إنجاز عملية الاندماج بشكل كامل مع مواصلة تقديم خدماتنا المصرفية للعملاء، بل والارتقاء بها وزيادتها، كما واصلنا دعم الجهود الرامية لإتمام الاستعدادات الخاصة ببطولة كأس العالم – قطر ٢٠٢٢، دونما أي تأثير يُذكر على هذا أو ذاك.

تطبيق الجوال البنكي توّج بجائزة التطبيق المصرفي الأسهل استخداماً في قطر

■ سرّعت الجائحة تحوّل البنوك إلى العمليات المصرفية الرقمية. أين بنك دُخان من ذلك؟

– في عام ٢٠٢٠، كشف بنك دخان عن استراتيجية التحوّل الرقمي والتي تهدف إلى التحول بخدماته وعملياته إلى الفضاء الرقمي عبر توفير أفضل الخدمات المبتكرة للعملاء، ومنحهم أحدث حلول الدفع الآمن، ويجعل خدماته المصرفية متاحة بين أيديهم في أي وقت ومن أي مكان. ومع تفشي جائحة كورونا، زادت وتيرة التحوّل الرقمي لمواكبة احتياجات السوق والعملاء المتغيرة باستمرار مع الحفاظ على صحتهم وسلامتهم عبر تجربة مصرفية إلكترونية لا مثيل لها.

ومن هذا المنطلق، دشّن بنك دخان سلسلة من المنتجات والخدمات مثل

منصة بنك دخان للدفع دون لمس، D-Pay، وخدمة Apple pay، وأساور الدفع الإلكتروني القابلة للارتداء ومحفظتي Fitbit Pay و Garmin Pay، وأيضًا خدمة QMP نظام قطر للدفع عبر الجوال، التي تأتي في إطار دعم البنك لمبادرات مصرف قطر المركزي الهادفة إلى تشجيع عمليات الدفع عبر الجوال، واستخدام حلول الدفع غير النقدية في جميع المجالات.

كذلك، عكف البنك على ترقية تطبيق الجوال البنكي الخاص به والذي توّج بجائزة التطبيق المصرفي الأسهل استخداماً في قطر لعام ٢٠٢٠، من مجلة إنترناشيونال فاينانس، خاصة أنه يتيح تجربة استخدام متميّزة وسهلة.

مؤخراً، أضاف بنك دخان خدمات جديدة بين أيدي عملائه من خلال تطبيق الجوال منها خدمة الوساطة المالية الجديدة «أسهمي» بالتعاون مع المجموعة للأوراق المالية، بحيث يتيح للعملاء متابعة بيانات السوق في الوقت الفعلي، شراء وبيع الأسهم، تقييم محفظتهم، وتحليل السوق بسهولة عبر الهواتف الذكية. تُبرز هذه الخدمة تميّز بنك دخان كأول بنك في دولة قطر يقدّم خدمات الوساطة من خلال تطبيق الجوال.

وفي السياق ذاته، أطلق بنك دخان خدمة المساعد الافتراضي متعدد القنوات «راشد» للرد على مختلف استفسارات العملاء وتقديم إجابات فورية للعملاء من خلال الموقع الإلكتروني وتطبيق الجوال، وذلك في مسعى جديد من جانبه لتحسين تجربة العملاء وجعلها مبسطة وأكثر سلاسة.

التميّز ونجاح المصارف القطرية

■ **كيف تقيّمون واقع القطاع المصرفي في قطر؟**

– بشكل عام، لا يزال القطاع البنكي والمصرفي في دولة قطر في وضع قوي وقابل للنمو والتطور، خاصة أن تقارير المؤسسات العالمية المعنيّة بهذا الشأن تؤكد تعافيه من التحديات التي أحدثها تفشي فيروس «كورونا» المستجد على قطاع الأعمال.

كذلك، من المتوقع أن تواصل البنوك العاملة في الدولة نموها مدعوماً بالنمو الاقتصادي الذي يعززه بالزخم حول بطولة كأس العالم – قطر ٢٠٢٢ والمزمع استضافتها بالدوحة خلال هذا العام. ناهيك عما تتمتع به من رسملة جيدة ومربحة والاستراتيجية التقدمية الطموحة للتحوّل الرقمي وفق ركائز رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠. وعلى الجانب الآخر، دعمت الجهات الرقابية المشرفة على القطاع المصرفي في قطر وتطوير البنية التشريعية والتنظيمية لهذا القطاع الحيوي خلال السنوات الماضية، مما شكّل قاعدة راسخة تتيح للبنوك في قطر التميّز والنجاح وتطوير أعمالها مستفيدة من هذا الدعم.

مواصلة الجهود

■ **ما هي استراتيجيتكم وخططكم المتبعة؟**

– بكل تأكيد، سنواصل جهودنا لإتمام خطة التحوّل الرقمي لتواكب الطلب المتزايد من قبل عملائنا على الخدمات المصرفية عبر الإنترنت في بيئة آمنة توفر الحماية الكاملة للجميع سواء في ما يخص الأمن السيبراني أو سلامتهم وصحتهم، فضلاً عن تطلعاتهم لخدمات متاحة على مدار الساعة وفي أي مكان.

كذلك، سنعمل على زيادة استثماراتنا في قطاع الصيرفة الإسلامية الذي يعد أحد القطاعات الواعدة نظراً للإقبال الذي تحظى به منتجاته وخدماته من قبل الأفراد والمؤسسات على حد سواء، فضلاً عما يحظى به من مزايا تنافسية الأمر الذي يجعله أكثر مقاومة للتقلبات الاقتصادية.

وختاماً، ستستمر جهودنا لتعزيز مكانة بنك دخان في القطاع المصرفي وتوسيع محفظته من الخدمات الرقمية وزيادة حصته السوقية ودعم مشاريع البنية التحتية في الدولة، مما يساهم في زيادة العائد المخصص للمساهمين من خلال الأنشطة الاستثمارية داخل دولة قطر، واستكشاف فرص استثمارية واعدة على الأصعدة كافة؛ المحلية والإقليمية والدولية. ■

«بنك دخان» يطلق سلسلة من المنتجات لتوفير خدمات سلسة ومبسطة لعملائه

تماشياً مع استراتيجيته للتحول الرقمي الشامل، اطلق بنك دخان DUKHAN BANK سلسلة من المنتجات والخدمات التي تهدف الى توفير خدمات مصرفية سلسة ومبسطة للارتقاء بالتجربة البنكية لعملائه. خلال عام ٢٠٢١ أطلق بنك دخان منصته للدفع دون لمس، D-Pay ، وخدمة Apple pay، وأساور الدفع الالكتروني القابلة للارتداء ومحفظتي Fitbit Pay وGarmin Pay علاوة على ذلك، أطلق بنك دخان أيضا خدمة QMP نظام قطر للدفع عبر الجوال، التي تأتي انسجاما مع مبادرات مصرف قطر المركزي لتشجيع الدفع عبر الجوال، واستخدام حلول الدفع غير النقدية في جميع المجالات، اذ تتيح للعملاء اجراء تحويلات فورية الى اي محفظة رقمية اخرى في بنك دخان، والى المحافظ الموجودة في اي بنك آخر مسجلة على نفس الخدمة بسهولة شديدة ودون اية متاعب او رسوم وفي اي وقت.



طلال أحمد الخاجة

كذلك، يمتلك البنك واحداً من افضل تطبيقات الجوال البنكية المتميزة وسهلة الاستخدام التي توفر تجربة مصرفية فريدة تتمحور حول العملاء. مؤخرا، قام بنك دخان بترقية تطبيق الجوال عبر اضافة خدمات جديدة منها خدمة الوساطة المالية الجديدة «أسهمي»، بحيث يتيح للعملاء متابعة بيانات السوق في الوقت الفعلي، شراء وبيع الاسهم، تقييم محفظتهم، وتحليل السوق بسهولة عبر الهواتف الذكية. تأتي هذه الخدمة في سياق جهود بنك دخان لاتمام خطة التحول الرقمي، كما تبرز مكانته الرائدة في القطاع المصرفي القطري كأول بنك في دولة قطر يقدم خدمات الوساطة من خلال تطبيق الجوال.

وفي خطوة جديدة على طريق تحسين تجربة العملاء وجعلها مبسطة واكثر سلاسة، اطلق بنك دخان خدمة المساعد الافتراضي متعدد القنوات راشد للرد على مختلف استفسارات العملاء، وتقديم اجابات فورية للعملاء من خلال الموقع الالكتروني وتطبيق الجوال.

يواصل بنك دخان مساعيه لمواكبة احتياجات السوق والعملاء المتغيرة باستمرار مع وضع التحول الرقمي على رأس اولوياته، مما يمهد الطريق نحو جلب افضل الابتكارات التكنولوجية الى السوق المحلي وتعزيز الرقمنة. لا يزال البنك لاعبا رئيسيا في جهود التحول الرقمي من خلال استراتيجيته التقدمية التي تشمل جميع خدماته وعملياته سعيا لتقديم تجربة مصرفية إلكترونية لا مثيل لها الى عملائه.



د.عبد الباسط أحمد الشيبي

(الرئيس التنفيذي للبنك الدولي الإسلامي - قطر):

نتائجنا ممتازة ونتمتع بأعلى التقييمات الإئتمانية والتحديات هي جزء من عملنا

البنك الدولي الإسلامي – قطر QIIB، مصرف إسلامي عالمي رائد وشامل، يحقق المعايير الدولية للعمل المصرفي ويشارك في تنمية الإقتصاد الوطني.

وقد أطلق عملية تحوّل رقمي واسعة لتسهيل خدماته عبر تطبيق جوال المصرف الحائز على عدة جوائز.

د. عبد الباسط أحمد الشيبي الرئيس التنفيذي للبنك يشرح في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن التحديات هي تلك الناتجة عن فيروس «كورونا» والأمن السيبراني وانتشار أساليب الجريمة الإلكترونية إضافة إلى تلك المتعلقة بتغيير ثقافة الجمهور المصرفية لناحية تشجيعه على استخدام القنوات البديلة».

ويؤكد أن البنك حقق في مجال التحوّل الرقمي خلال أشهر ما كان يخطّط لإنجازه في سنوات، حتى باتت معظم عمليات وخدمات البنك يتم إنجازها عن بُعد عبر عدد من القنوات الإلكترونية كالإنترنت والجوال المصرفي.

وفي ما يتعلق بالنتائج المالية التي حققها البنك العام الماضي يكشف د. الشيبي بأنها كانت ممتازة.

■ كيف تقومون العام ٢٠٢١ بداية تعافٍ من جائحة «كوفيد-١٩» ام امتداد لفكرة الصمود؟

– بداية أود الإشارة إلى نقطة هامة في هذا المضمار وهي أننا في دولة قطر كنا من أقل دول العالم تأثراً بتداعيات انتشار فيروس «كورونا»، حيث أن خطط الإنقاذ الحكومية ودعمها للقطاعات الاقتصادية، وضمنها القطاع المصرفي فضلا عن تطور القطاع الصحي ونجاحه في التعامل مع انتشار الفيروس، كل ذلك جنبّا الكثير من التداعيات التي وجدناها في دول أخرى.

ولكن بشكل عام كان لانتشار فيروس «كورونا» في العالم أثار لا يمكن إنكار حجمها واتساعها، فقد تضرر الإنتاج وسلاسل التوريد، وتم تقييد حركة السفر وتضررت الأعمال في مختلف دول العالم، وكان هناك خطط إنقاذ كثيرة لا شك أنها حدّت من التداعيات والتأثيرات، ولكن لحسن الحظ فإن العام ٢٠٢١ حمل بوادر الأمل وخطوات جدية وفعالة في طريق الخروج من الأزمة، وفي مقدمتها النجاح في إنتاج لقاحات عديدة فعالة لمواجهة «كورونا»، كما أن الكثير من الدول تأقلمت مع حقيقة أن الفيروس ربما يطول بقاؤه، وبدأت برامج وخطط التعافي الاقتصادي وإعادة الفتح المدروس، وعليه لدينا كل الأسباب التي تدعونا إلى اعتبار عام ٢٠٢١ بداية الخروج من الأزمة، وإن كنا نتفق مع الرأي القائل بأن التأثيرات الاقتصادية المرتبطة بهذه الأزمة ستستمر لوقت قد يطول قليلاً.

التحديات جزء من العمل

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

– التحديات جزء من العمل وكل يوم هناك تحد جديد، طبعا التحديات المستجدة حاليا مرتبطة بتداعيات انتشار فيروس «كورونا» وما تحدثنا عنه آنفاً، ولكن هناك تحد ربما لايقل خطورة وهو موضوع الأمن السيبراني، وانتشار أساليب الجريمة الإلكترونية، وهو تحد متجدد ليس للبنوك فقط بل لجميع المؤسسات في العالم ولحسن الحظ هناك وعي كبير على المستوى الدولي بضرورة مكافحة الجريمة الإلكترونية بكل أنواعها، وهناك تعاون على مستوى الحكومات وأيضا في مجال التشريعات في هذا المجال.

وأيضا هناك تحديات تتعلق بتغيير ثقافة الجمهور المصرفية لناحية تشجعيه على استخدام القنوات البديلة، وهناك نجاح ملحوظ في هذا الجانب بالنظر إلى أن بعض الخدمات تم توفيرها عن بعد فقط بسبب ظروف جائحة «كورونا»، وبشكل عام نحن في «الدولي الإسلامي» رفعنا شعار تحويل التحديات إلى فرص وقد نجحنا إلى حد بعيد في ذلك ونتائجنا في ٢٠٢١، كانت خير دليل على ذلك.

■ أين مصرفكم من التحول الرقمي، وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟

– التحول الرقمي في القطاع المصرفي بات واقعاً ملموساً، وإذا كان هناك من إيجابية للأزمة المتعلقة بانتشار فيروس «كوفيد ١٩» فهي أنها بينت أهمية التحول الرقمي في البنوك بالنظر للحاجة إلى إدارة العمليات المصرفية عن بعد، وإذا تحدثت عن تجربتنا أشير هنا إلى أننا حققنا في مجال التحول الرقمي خلال أشهر ما كنا نخطط لإنجازه في سنوات، وباتت معظم عمليات وخدمات البنك يمكن إنجازها عن بعد عبر عدد من القنوات الإلكترونية المتاحة، كالإنترنت والجوال المصرفي وغيرهما من القنوات، هناك نقطة مهمة وهي أن عمليات التحول الرقمي عززت الكفاءة التشغيلية للبنوك وهذا أمر حيوي وهام.

نتائج ممتازة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– انتهى عام ٢٠٢١ والدولي الإسلامي يتمتع بأفضل المعايير وأعلى التقييمات الائتمانية مع تصنيف عند درجة A2 من وكالة موديز مع نظرة مستقبلية مستقرة، و تصنيف عند درجة A مع نظرة مستقبلية مستقلة من وكالة فيتش، وهو ما يعكس قوة مركزنا المالي فيما يخص مختلف المؤشرات الرئيسية، كما أننا نجحنا بشكل كبير خلال الفترة الماضية في إتاحة معظم خدماتنا بالنسبة للعملاء الأفراد أو الشركات عبر القنوات الرقمية ، أما نتائجنا المالية فإنها كانت بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١ (نتائج الربع الرابع تصدر قريباً) نتائج متميزة حيث حقق الدولي الإسلامي صافي ربح بلغ ٨٤٠ مليون ريال قطري، بنسبة نمو ٧٪ مقارنة بالفترة المقابلة من عام ٢٠٢٠ وبلغ العائد على السهم ٠,٥٥ ريال قطري.

وبلغت إجمالي إيرادات البنك بنهاية الربع الثالث إلى ١,٨٥١ مليون ريال فيما وصل إجمالي الأصول إلى ٥٨,٨ مليار ريال وبلغت أرصدة موجودات التمويل ٣٧,٤ مليار ريال.

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

– نحن في «الدولي الإسلامي» نركز عموماً على السوق المحلية وعلى تمويل المشاريع التي تقدم قيمة مضافة، كما أننا منفتحون على فرص الاستثمار الخارجية ولكن وفق تقدير شديد العناية فيما يتعلق بالمخاطر، وخلال الفترة المقبلة اعتقد أننا سنواصل هذه الاستراتيجية، وفيما يتعلق بخطط التشغيل في البنك فنحن نركز على استكمال التحول الرقمي، ومنها العمل على إنشاء فرع رقمي بشكل كامل، مع زيادة الابتكار في منتجات الصيرفة الإسلامية، والاستجابة لتحديات المنافسة والتحديات المستجدة على اختلاف أنواعها.■



تطلعاتكم هي مشاريع عملنا

نحن في **الدولي الإسلامي** ننظر إلى خططكم وأهدافكم على أنها برامج ملزمة لنا لذلك نعدكم دوماً بالأفضل ووفق المعايير العالمية.

QIIB الدولي الإسلامي

اتصلوا بنا على 44840000 974+ أو تفضلوا بزيارة www.qiib.com.qa

حسن أحمد الإفرنجي (الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي - قطر):

مؤشراتنا المالية جيدة وتصنيف البنك من ضمن الأفضل في السوق



يعدّ البنك الأهلي – قطر إحدى المؤسسات القطرية المالية الرائدة، يقدّم لعملائه من مختلف القطاعات مجموعة من الخدمات المالية التي تشمل الخدمات المصرفية للشركات، الخدمات المصرفية للأفراد، الخدمات المصرفية الدولية، خدمات الخزينة والإستثمار وخدمات الوساطة المالية.

ويقدّم البنك الخدمات المصرفية من خلال شبكة فروعه البالغة ١٤ فرعاً، وأكثر من ٧٠ جهاز صراف آلي منشرة على مستوى دولة قطر.

ويقول حسن أحمد الإفرنجي الرئيس التنفيذي للبنك في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن البنك يسعى إلى تقديم تجربة مصرفية تتسم بالبساطة والأمان، وتتجلى بشعار «معكم»، لافتاً إلى إحراز البنك مراحل متقدمة في مسيرة التحوّل الرقمي وإدخال التقنيات المبتكرة في الخدمات المقدمة للعملاء، إذ أن الإستثمار في التكنولوجيا هو من أولويات الإستمرارية ومواكبة التغيرات والتطور».

ويعرب الإفرنجي عن فخره بالنجاحات والانجازات التي تحققها دولة قطرعلى جميع الأصعدة، وعن اعتزازه بمساهمة البنك في أية من هذه النجاحات وخاصة ما يتعلق باستضافة دولة قطر لبطولة كأس العالم ٢٠٢٢.

نجحنا في عملية التحوّل الرقمي

■ برأيكم، هل ساهمت الجائحة في تسريع عملية التحوّل الرقمي؟

– على الرغم من عدم توقع العالم لجائحة «كورونا» التي تسببت بشل العجلة الإقتصادية بسبب عمليات الإغلاق وتوقف معظم القطاعات عن العمل، أثبت البنك الأهلي مرونة كبيرة في التعامل مع الجائحة، حيث استمرت أعمال البنك على الرغم من إقفال بعض الفروع وتخفيض دوام الموظفين بشكل مؤقت خلال الأزمة، وكان هناك تحسن واضح في العمليات، فضلاً عن تسيير الأعمال بسلاسة ودقة. إلى جانب حرص البنك على سلامة وصحة الموظفين والعملاء على حدٍ سواء. ومن هنا، نجحنا في التحوّل السريع نحو الخدمات الرقمية، وإتمام مختلف العمليات المصرفية من خلال القنوات الإلكترونية المتطورة والمنصات الرقمية.

قطر المثال الأفضل على مستوى المنطقة والعالم

■ هل لعب البنك المركزي دوراً محورياً في مساندة البنوك القطرية خلال جائحة «كورونا»؟

– تعدّ قطر مثال رائع على مستوى المنطقة والعالم في طريقة التعامل مع الجائحة على المستويات كافة، فضلاً عن توفير كامل الدعم للقطاع المصرفي والقطاعات الأخرى خلال فترة الأزمة. في حين أطلق البنك المركزي العديد من المبادرات، التي شكّلت سنداً مهماً للمؤسسات المالية والبنوك وشركات التأمين. ونحن بدورنا نوجه شكر كبير للحكومة الرشيدة ولمصرف قطر المركزي على دعمه الكامل للبنوك، مما عزّز صمودنا بل وتطور أعمالنا طوال الفترة الماضية.

■ تسلمتم مؤخراً إدارة البنك الأهلي ما هي الأسس التي ترتكز عليها استراتيجيتكم للفترة القادمة؟

– إني مسرور بعودتي مرة أخرى للبنك الأهلي وانضمامي لفريق العمل وأسرة البنك، وتتمثل خطة العمل الأساسية في تطوير وتعزيز النمو المستقر، وتقديم أفضل الخدمات المصرفية الموجودة للأفراد والشركات وعلى جميع الأصعدة. بالإضافة إلى حرصنا على سمعتنا الحسنة في السوق، والتركيز على الإستثمار في التكنولوجيا، التي باتت من أولويات الاستمرارية ومواكبة التقدم التكنولوجي. وقد نجحنا خلال المرحلة الماضية في عملية التحوّل الرقمي وإدخال التقنيات المبتكرة في الخدمات المقدمة للعملاء، على صعيد التطبيقات الإلكترونية والطرق الحديثة للدفع عبر الجوال، بالإضافة إلى إطلاق خدمة AHLI PAY وسيتم إطلاق أيضاً APPLE PAY قريباً. ونعمل لكي نكون في المقدمة على مستوى التطور التكنولوجي، سواء في إدخال التكنولوجيا على فروع البنك أو على صعيد الخدمات المصرفية الإلكترونية، وتقليص إستخدام الأوراق وسرعة تنفيذ المعاملات.

بناء علاقة وطيدة بين الطفل والمنتجات

■ ما هي أبرز منتجاتكم؟

– نصمّم المنتجات بما يتوافق مع إحتياجات العملاء، فضلاً عن إعطاء مساحة مهمة للأطفال من خلال منتج حساب توفير جونيور والتركيز دائماً على المنتجات المبتكرة لخدمة المجتمع الذي نتواجد فيه، فعلى سبيل المثال حساب توفير جونيور الذي يشجع الأطفال على ثقافة الإدخار، فضلاً عن حصولهم على بطاقة مصرفية تتيح إمكانية محدودة للإنفاق، وذلك لتدريبهم على أساليب التعامل المصرفي، وبناء علاقة وطيدة بين الطفل والمنتج، وبالتالي سيكون هناك تطوير لهذا المنتج على المدى القريب لتستمر هذه العلاقة للمستقبل. كما أن البنك يمتاز بعدد من المنتجات المميزة في السوق القطري كبرنامج الرابح وغيرها من منتجات ناجحه.

الأنظار متجهة لدولة قطر

■ ما هي قراءتكم للإقتصاد القطري للعام ٢٠٢٢؟

– باتت الأنظار متجهة لدولة قطر نتيجة التطوّر الحاصل على المستويات كافة التكنولوجيا والعمران والأمن والمال، يعود الفضل إلى الأداء المتميّز للدولة وإدارة الحكومة الرشيدة. وستشكّل استضافة بطولة كأس العالم، إلى جانب الأحداث الرياضية المتنوعة، نقطة تحوّل لدولة قطر، وانطلاقة جديدة ستعكس تطلعات الدولة الهادفة إلى العالمية. ونحن في البنك الأهلي لنا شرف كبير أن نكون جزءاً ولو بسيطاً من هذا النجاح، من خلال دعم بعض مشروعات البنية التحتية، وتقديم التمويلات للأفراد والشركات والمساهمة في المشروعات الحيوية للدولة.

تصنيف البنك من الأفضل

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم للعام ٢٠٢١ وما هي خططكم للعام المقبل؟

– إنطلاقاً من اعتماد سياسة متحفظة، وفي ظل التحديات المتعددة تمكنا من تسجيل معدلات نمو في الأرباح والأرقام في تحسن مستمر، بالإضافة إلى أن المؤشرات المالية جيدة. ويضاف إلى ذلك، شهد العام الحالي بعض الانجازات كان أبرزها إصدار البنك الشريحة الأولى لرأس المال بمبلغ ٣٠٠ مليون دولار أمريكي، وحققنا نجاح مميز واكتتابات أضعاف الرقم المطلوب كما أصدرنا سندات بقيمة ٥٠٠ مليون دولار أمريكي في سوق سندات الدين العالمية وذلك من ضمن برنامج السندات متوسطة الأمد (EMTN) وبمعدل فائدة تنافسي بلغ ٢٪ وبتوزيع جغرافي مميز، مع الإشارة، إلى أن تصنيف البنك بين الأفضل على مستوى السوق. وبالتالي كل هذه المؤشرات تدل على ثقة المستثمرين المحليين والمقيمين بالبنك، ونحن فخورون بما وصلنا إليه من نجاحات، هذا عن العام ٢٠٢١.

أما خطط النمو المستقبلية، فهي الإستمرار بتنفيذ استراتيجيات البنك، والسعي للإستمرار بالنمو، مع الأخذ بالاعتبار التحديات والإلتزام بسياسة متحفظة، كما للتكنولوجيا والتميز بالخدمات والمنتجات المصرفية، وتنفيذ العمليات والمعاملات بشكل فعّال وآمن، معزز بتطوير الخدمات الرقمية والتكنولوجية.■



Ahlibank.
Local, modern, and secure banking.

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

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

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

Ahlibank. With you.

ahlibank.com.qa

البنك الأهلي
ahlibank

٢,٣ مليار ريال صافي أرباح البنك التجاري



الشيخ عبدالله بن علي بن جبر آل ثاني



حسين الفردان



جوزيف أبراهام

أعلن البنك التجاري القطري وشركاته التابعة والزميلة (المجموعة) CBQ، عن نتائجه المالية للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١. وأعلنت المجموعة عن صافي أرباح بقيمة ٢,٣٠٤,٣ مليون ريال مقارنة بصافي أرباح بقيمة ١,٣٠١,٢ مليون ريال قطري عن الفترة نفسها من سنة ٢٠٢٠. واقترح مجلس الادارة توزيعا للأرباح على المساهمين بنسبة ١٦٪ من القيمة الاسمية للسهم.

وصرّح الشيخ **عبدالله بن علي بن جبر آل ثاني**، رئيس مجلس ادارة البنك، سجل الاقتصاد القطري تحسنا خلال العام ٢٠٢١ من جراء تعزيز قدرة البرنامج الوطني للتطعيم ضد «كوفيد-١٩» والزيادة في أسعار الطاقة، لا سيما الغاز، واستمرار الاستثمار في البنية التحتية تحضيراً لاستضافة بطولة كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢. علاوة على ذلك، من المتوقع أن يرتفع الناتج المحلي الإجمالي بنسبة ٤٪ في عام ٢٠٢٢ مدعوما بكل العوامل المذكورة أعلاه، بالاضافة الى الارتفاع المتوقع في السياحة تزامنا مع فعاليات بطولة كأس العالم لكرة القدم المقبلة. وكان البنك التجاري واصل التركيز في العام الماضي على دعم الاقتصاد الوطني، مقدما حلولا مصرفية ذات مستوى عالمي ومنتجات مبتكرة تتماشى مع برامج الدعم التي ينفذها مصرف قطر المركزي. ونحن على ثقة من أن العام ٢٠٢٢ سيوفر فرصا كبيرة في السوق من شأنها أن تؤدي الى نمو إضافي للبنك التجاري.

حسين الفردان، نائب رئيس مجلس إدارة البنك قال: «إن النمو الذي تحقق هو خير دليل على استثماراتنا المستمرة في الموارد البشرية، والتكنولوجيا، والبنية التحتية. فقد واصلنا تعزيز خدماتنا الرقمية حرصا منا على توفير خدمات مصرفية سلسة لجميع عملائنا في إطار التزامنا بدعم رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠، والترويج لدولة قطر كمركز عالمي للتجارة تيمنا لجهوده هذه وعلى مدار هذا العام، حصل البنك التجاري على جوائز عدة تقديرا لريادتنا في القيادة الرقمية، ونحن على أتم الاستعداد لتحقيق نمو إضافي في العام ٢٠٢٢».

وارتفعت الأرباح التشغيلية للمجموعة بنسبة ١٥,٣٪ فبلغت ٣,٦٢١,١ مليون ريال قطري.

وعلّق **جوزيف أبراهام**، الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك التجاري قائلا: حقق البنك التجاري نتائج قوية وسجلت المجموعة صافي ربح قدره ٢,٣ مليار ريال قطري، أي بزيادة نسبتها ٧٧,١٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، ويرجع ذلك بشكل أساسي الى تحسن صافي الدخل التشغيلي في الأعمال المحلية وتحسن المساهمة من الشركات الزميلة.

أبرز المؤشرات المالية والجوائز التقديرية

- نسبة قوية لكفاية رأس المال ١٨,١٪ مقارنة بنسبة ١٧,٨٪ في سنة ٢٠٢٠.
- إجمالي الأصول ١٦٥,٥ مليار ريال قطري، أي بزيادة بنسبة ٧,٧٪.
- القروض والسلف للعملاء ٩٨,٠ مليار ريال قطري، مسجلة زيادة بنسبة ١,٣٪.
- ودائع العملاء ٨٢,٠ مليار ريال قطري، مسجلة ارتفاعا بنسبة ٨,١٪.
- جائزة «أفضل خدمات تسويق وشبكات التواصل الاجتماعي في العالم من غلوبال فاينانس».
- جائزة «أفضل تطبيق جوال مصرفي عن فئة الخدمات المصرفية للشركات في الشرق الأوسط من غلوبال فاينانس».
- جائزة «أفضل بنك في إدارة النقد والعمليات في قطر من ذا آشيان بانكر».
- «جائزة تطبيق التداول عبر الجوال الأكثر ابتكاراً» في قطر من إنترناشونال فاينانس.

Hussein M. Ali Al-Abdulla (Commercial Bank Qatar)

Innovation is in our DNA and we will never stop creating the best solutions for our customers



According to **Hussein M. Ali Al-Abdulla**, Commercial Bank Qatar's Executive General Manager & Chief Marketing Officer, knowing your customers is the key to success and social media is an indispensable marketing tool for understanding customers, stating that social media provides unrivalled opportunities to interact with customers, know more about their needs than ever before and most importantly become a trusted, valued member of their community. "Brand presence in social media is not an option; it is a must if you want to be part of your customers' world", said Al-Abdulla, mentioning that social media was a clear choice for CBQ's marketing strategy, given Qatar's 99% smartphone adoption rate and rapid acceptance of social media platforms. He added that once the bank gathered a large community on its social media channels, it began to understand customer behavior, needs and motivations. "Based on customer data, CBQ built and implemented an MROI strategy to measure marketing impact on business. It also invested in a top AI-enhanced social media management platform to gain valuable data on customers to better serve their financial needs", explained **Al-Abdulla**, noting that CBQ went a step further, creating wildly successful general interest campaigns. He further declared that one of CBQ's most successful social media initiatives is #CBSafe, a powerful, ongoing multi-media communications campaign teaching people about online safety. "As hacking attacks and scammers became more frequent and more creative, we realized it is our responsibility as a bank to educate our customers and help protect their identities, credit and financial assets", said **Al-Abdulla**. Despite Qatar's embrace of new technologies, digital banking is not yet as widespread as in Europe and the United States, proclaimed Al-Abdulla, assuring that some people do not trust the security of digital banking and still prefer face to face interactions. He mentioned that CBQ's big picture objective for its social media campaigns is promoting CBQ as a brand people like and trust. "We want our customers to trust us first, see us as a good partner and, in simple terms, like us". **Al-Abdulla** said that when Qatar went into lockdown in 2020 due to the global pandemic, CBQ reached out with virtual programs for people isolated at home, feeling alone and experiencing hardship and brought them together in a powerful and supportive online community. "Innovation is in our DNA and we will never stop creating the best solutions for our customers", concluded **Al-Abdulla**, adding that social media is an amazing platform to interact with people and adjust product offering.

البنك التجاري
COMMERCIAL BANK

GLOBAL FINANCE

البنك التجاري، **أول بنك في قطر**، يحصد جائزة

"أفضل خدمات تسويق وشبكات التواصل الاجتماعي"

في العالم

للعام ٢٠٢١ من مجلة جلوبال فاينانس



يُهدي البنك هذه الجائزة لأعضاء فريق العمل المتميزين الذين يسعون باستمرار لتحقيق أهداف البنك، ولعملائه المخلصين لثقتهم في التعامل مع البنك التجاري.

امسحوا رمز الكيو آر وتابعونا

البنك الأهلي السعودي يحتفي بإنجاز أضخم وأسرع اندماج بنكي في المنطقة

عمّار الخضيري وسعيد الغامدي:

الإندماج أدى إلى أكبر كيان مصرفي في المملكة بأصول تتجاوز ٩٠٠ مليار ريال و٣١٪ حجم الحصة السوقية



الخضيري:

الكيان الجديد يدعم التحول الاقتصادي في المملكة وتمكين الشركات الوطنية والمواطن تحقيقاً لمستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠



الغامدي:

استراتيجيتنا تركز على الاستثمار في التقنية الرقمية وتعزيز الادخار وتقديم حلول تمويلية تدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أعلن البنك الأهلي السعودي، أكبر مؤسسة مالية في المملكة العربية السعودية، الانتهاء من إجراءات الاندماج بين البنك الأهلي التجاري ومجموعة سامبا المالية، التي تُعدّ أضخم وأسرع عملية اندماج في تاريخ المنطقة، والتي من شأنها تأسيس قوة مالية بقدرات تنافسية محلية وإقليمية، وترسيخ مكانة القطاع المصرفي السعودي على المستوى العالمي.

وكشف البنك أنه قد أتم بنجاح إنجاز كافة مراحل خارطة الطريق لعملية الاندماج، التي أفضت إلى تأسيس أكبر كيان مصرفي في المملكة بأصول تجاوزت ٩٠٠ مليار ريال، وقاعدة رأسمال قدرها ٤٤ مليار ريال سعودي.

وعلى مدى خمسة عشر شهراً، تمكّن البنك بفريقه الاستراتيجي والمالي والقانوني، إلى جانب أجهزة الدعم التقني ومختلف قطاعات الأعمال لدى البنك، من استكمال كافة الاستحقاقات القانونية والنظامية والإجرائية المتعلقة بعملية الاندماج. وبعد توقيع الاتفاقية الإطارية الملزمة في اكتوبر ٢٠٢٠، حصل البنكان على الموافقات اللازمة، ليتم على ضوئها الإعلان عن هوية الكيان الجديد وانطلاقة مسيرة البنك الأهلي السعودي، تمهيداً للبدء برحلة الاندماج ونقل حسابات عملاء مجموعة سامبا المالية.

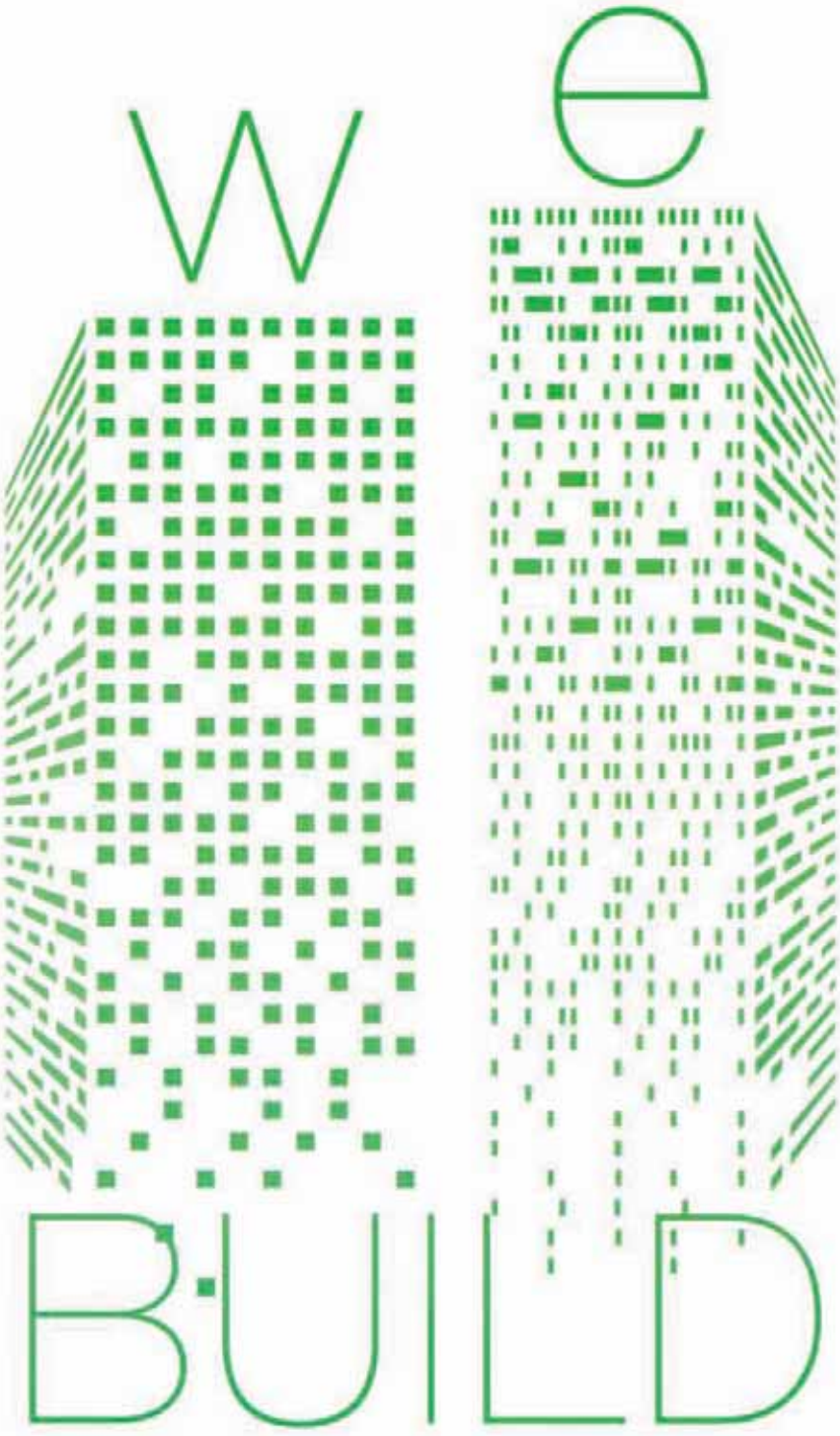
وأنجز البنك الأهلي السعودي المرحلة الأخيرة من مراحل عملية الاندماج بنجاح، خلال ٩ أشهر، منذ بدء العملية التي انطلقت عقب الانطلاقة القانونية للكيان الجديد في ١ ابريل ٢٠٢١. وتضمنت عملية الاندماج خمسة محاور أساسية شملت نقل حسابات عملاء قطاع الأفراد وعملاء قطاع الشركات، إضافة لنقل عملاء قطاع الخزينة وعملاء شركة الأهلي المالية وسامبا كابيتال، بالإضافة إلى نقل القطاعات الإدارية الأخرى ودمج الفروع من كلا البنكين. حيث قام البنك بفتح حسابات لأكثر من ١,٤ مليون حساب جديد للعملاء الأفراد، تشكل ١٠٠٪ من إجمالي العملاء الأفراد. وبالنسبة للعملاء الشركات، قام البنك بفتح حسابات لأكثر من ١١,٠٠٠ عميل يشكلون ١٠٠٪ من العملاء من فئة الشركات الصغيرة والمتوسطة، في حين استكمل البنك فتح وتفعيل حسابات ١٠٠٪ من فئة الشركات الكبرى. وفي المقابل استكمل الأهلي جميع إجراءات نقل قطاع الخزينة والأهلي المالية وسامبا كابيتال والقطاعات الإدارية الأخرى والفروع بنسبة ١٠٠٪.

وهنّأ رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي السعودي **عمّار بن عبد الواحد الخضيري**، مساهمي البنك وإدارته التنفيذية بقيادة العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للمجموعة **سعيد بن محمد الغامدي**، وكوادره العاملة، وعملاءه على نجاح عملية الاندماج واستكمال مراحلها على هذا النحو المميز وفي وقت قياسي، الأمر الذي أسهم في تقديم تجربة مصرفية تاريخية تستحق أن توثق كنموذج يُحتذى في الإنجاز والأداء المتمكّن.

وقال **الخضيري**: «الوصول إلى خط النهاية لأجندة عملية الاندماج يمهد نحو مرحلة جديدة من العمل ومستقبل واعد للصناعة المصرفية السعودية، فالكيان الجديد، مدعوماً بحصة سوقية تصل إلى ٣١٪ وثروته الحقيقية المكونة من ١٢ ألف موظف في المملكة وأكثر من ٤ آلاف موظف في شركاته التابعة، سيدعم الازدهار الاجتماعي والتحول الاقتصادي في المملكة، ويسهم بتمكين المواطن والشركات الوطنية وتعزيز فرصها للنمو، بالتوازي مع مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠».

من ناحيته أعرب **سعيد بن محمد الغامدي** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للمجموعة في البنك الأهلي السعودي، عن اعتزازه بهذه اللحظة التاريخية التي تسجل نقطة تحول في القطاع المصرفي السعودي بأكمله، وقال: «عملية الاندماج بمراحلها ومحطاتها المتعددة ومتطلباتها المعقّدة ما كان لها أن تتم بهذا المستوى من التميز والدقة والسرعة والمرونة لولا الحالة التشاركية الفريدة التي جمعت كافة الأطراف من مساهمين، وفرق تنفيذية وإدارية وتقنية ولوجستية، فضلاً عن التفاعل الإيجابي من قبل عملاء البنك وتجاوبهم مع توجيهات البنك وإرشاداته».

وأضاف: «عبر قوة إقليمية مصرفية صاعدة، ومن خلال إثراء تجربة العملاء بالمزيد من الحلول والمنتجات المبتكرة، ترتكز استراتيجيتنا على الاستثمار في التقنية الرقمية، وزيادة الوعي بالثقافة المالية وتعزيز سياسة الادخار، وتقديم حلول تمويلية ترقى لحاجات المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والارتقاء بجودة الحياة من خلال مبادرات تمويلية ترضي تطلعات العملاء وتسهم بتحسين جودة الحياة في المملكة وفق برنامج تطوير القطاع المالي».



Tel +(966) 920033155
info@albawani.net
P.O Box 65697, Riyadh 11566

WWW.ALBAWANI.NET

البواني
AL BAWANI

البنك العربي الوطني: يحصل على جائزة أفضل تطبيق جوال بنكي في السعودية لعام ٢٠٢١

عبيد الرشيد: تعد تتويجاً للخطوات النوعية التي قطعها البنك على طريق تمكين منظومته الرقمية



حصد البنك العربي الوطني جائزة «أفضل تطبيق جوال بنكي» في المملكة العربية السعودية لعام ٢٠٢١، وذلك ضمن الجوائز السنوية لمجلة غلوبال فاينانس العالمية، وذلك عن تطبيق «العربي موبايل»، تقديراً لتميز التطبيق في تعزيز تجربة العملاء الرقمية من حيث التنوع والمرونة والابتكار والقدرة الواسعة على تلبية احتياجات العملاء.

وجاء حصول البنك على هذه الجائزة المرموقة، بعد عملية تقييم من قبل لجنة محكمي الجائزة التي ضمّت نخبة من الخبراء والصحفيين العالميين المتخصصين في قطاع الصناعة المصرفية والمالية، واستندت على سلسلة من المعايير من بينها: قوة الاستراتيجية التي يتبناها البنك لجذب وخدمة العملاء عبر القنوات الرقمية، والجهود المتبعة لتحفيز العملاء نحو استخدام الحلول الرقمية وما يرافقها من نمو لعدد مستخدمي التطبيقات الرقمية، إلى جانب المعايير الفنية المرتبطة بتصميم التطبيق وفاعليته، وما يتيحه من مرونة وخيارات مصرفية أمام العملاء، ومزايا تنافسية جاذبة أمام التطبيقات المماثلة.

وأعرب **عبيد الرشيد**، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للبنك عن اعتزاز البنك بالحصول على هذه الجائزة، والتي تعد تتويجاً للخطوات النوعية التي قطعها البنك على طريق تمكين منظومته الرقمية، وتطوير حلوله المبتكرة في مجال المصرفية الرقمية والتي تتصدّر محرّكات النمو الاستراتيجية التي يسعى إلى تدعيمها لترسيخ قدراته التنافسية، وتعزيز حصته السوقية، وإثراء تجربة عملائه.

وأوضح **الرشيد** أن البنك العربي الوطني يسعى ومنذ بداية مسيرة التحول الرقمي إلى الاستثمار في التقنية الحديثة والحلول المبتكرة لجعل التجربة المصرفية أكثر سهولة وسرعة وأفضل كفاءة ومرونة، ولتكون مواكبة للتغيرات المتسارعة والاحتياجات المتنامية للعملاء، وأكثر استجابة للاعتماد المتزايد على القنوات الرقمية في تنفيذ العمليات المصرفية وخاصة عبر الجوال، مع إحاطتها بأعلى معايير الحماية والأمان، لافتاً إلى النمو المضطرد في مؤشرات استخدام التطبيق المصرفي والذي يستدعي مقابلته بالمزيد من العمل للتطوير المستمر لمزاياه وخياراته وأدواته.

يشار إلى البنك العربي الوطني سجل نمواً ملحوظاً في عدد مستخدمي القنوات المصرفية الرقمية خلال السنوات الماضية، بما في ذلك تطبيق الجوال الذي يعد بمثابة منصة متكاملة لتنفيذ غالبية العمليات والاحتياجات المصرفية للعملاء على اختلاف فئاتهم، بالنظر إلى المزايا والخيارات الواسعة التي يتمتع بها التطبيق، فضلاً عن الكفاءة التقنية والفنية العالية المدعوم بها، والتي تجعله خياراً آمناً ومرناً لدى عملاء البنك.

لنجعل حياتهم أفضل

موظفو وموظفات البنك العربي الوطني يتطوعون لترميم وصيانة منازل الأسر المتعففة بجدة

نفّذ موظفو وموظفات البنك العربي الوطني، وتحت مظلة مبادرات البنك المجتمعية، مبادرة تطوعية لترميم وصيانة مجموعة من منازل الأسر المتعففة في عدد من أحياء مدينة جدة تحت عنوان: «لنجعل حياتهم أفضل»، بالشراكة مع جمعية عيون جدة الخيرية.

وشملت المبادرة سلسلة من إجراءات ومتطلبات الترميم والصيانة لمنازل الأسر المستهدفة، بما في ذلك أعمال الطلاء والترميم للجدران الداخلية والخارجية وصيانة التمديدات الكهربائية والسباكة وأعمال الديكور، كما قدم البنك الى جانب ذلك مجموعة متنوعة من الأجهزة والمستلزمات الكهربائية للأسر.

وأكد العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك العربي الوطني الأستاذ **عبيد بن عبدالله الرشيد**، ان مبادرة لنجعل حياتهم أفضل، تأتي في سياق برامج البنك الموجهة لخدمة المجتمع وتحفيز مفهوم العمل التطوعي، وتعزيز قيم المسؤولية المجتمعية في نفوس موظفي وموظفات البنك، الذين أبدوا تفاعلا إيجابيا وإقبالاً لافتاً للمشاركة في المبادرة، والمساهمة في إنجاح مقاصدها الاجتماعية المنسجمة مع مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ الرامية الى رفع مستوى الوعي بثقافة التطور والمشاركة المجتمعية، لتمكين أفراد المجتمع على اختلاف فئاتهم وتحفيز طاقاتهم الإيجابية للقيام بدور فاعل في حركة التنمية الوطنية الشاملة المستدامة.

من جهته عبّر رئيس مجلس إدارة جمعية عيون جدة المهندس **أنس صيرفي**، عن شكره الجزيل لإدارة ومنسوبي البنك العربي الوطني لدعمهم هذه المبادرات التي تدخل السرور والغبطة في نفوس المواطنين.

البنك العربي الوطني يدشّن فرع حي الخليج بالرياض في موقعه الجديد



دشن البنك العربي الوطني فرعه الكائن بحي الخليج بمدينة الرياض في موقعه الجديد بحضور الاستاذ **عبيد الرشيد** عضو مجلس الادارة المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك، **محمد آل شكوان** رئيس مجموعة التجزئة المصرفية، و**لؤي الزاهر** رئيس المجموعة المصرفية للشركات و**عثمان بدر** رئيس مصرفية الأفراد و**مشعل الابراهيم** رئيس شبكة الفروع، والمهندس **وليد الشبيعان** رئيس المباني والخدمات الادارية.

وذكر **محمد آل شكوان** ان افتتاح الفرع في مبناه الجديد يأتي تماشيا مع توجهات البنك الاستراتيجية لتعزيز انتشاره الجغرافي عبر مواكبة الامتداد العمراني والنمو الديموغرافي في مدن المملكة، وتطوير وهيكلة فروعه القائمة عبر نقلها الى مواقع متميزة واكثر ملاءمة للعملاء وتزويدها بأحدث التقنيات المصرفية والخدمات الذاتية التفاعلية، مشيرا الى ان البنك قد عزز خطواته للتحول الرقمي، عبر زيادة الاستثمار في قنواته المصرفية الرقمية.

يتميز المبنى الجديد للفرع الكائن في شارع الأمير بندر بن عبدالعزيز، بموقعه الاستراتيجي ورحابته، وتصميمه العصري، ويضم صالة خاصة للمصرفية المميزة، كما انه مزود بأحدث الاجهزة والتقنيات المصرفية وأجهزة الخدمة الذاتية لتمكين العملاء من تنفيذ مجموعة واسعة من العمليات المصرفية على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع.

العربي موبايل

أفضل تطبيق بنكي لعام 2021
في المملكة العربية السعودية



العربي anb

البنك العربي الوطني خاضع لإشراف ورقابة البنك المركزي السعودي 800 124 4141 | anb.com.sa

Abdulaziz Al-Onaizan (CEO – Bank Albilad)

We are reaping the benefits of migrating our business to digital strengthening our brand & capturing more market share

Abdulaziz Al-Onaizan is a seasoned banker with over 30 years of experience in the financial sector, both with local as well as joint-venture banks covering different fields including treasury, investments, and credit. He joined Bank AlBilad in September 2014 as Chief Business Officer and was later appointed as the bank's CEO in March 2016. He is also a Board Member of AlBilad Capital and currently the Chairman of the Managing Director's Committee at the SAMA. Al-Onaizan obtained his bachelor's degree in research methodology and quantitative methods from King Saud University. As one of the first banks to launch a digital bank account in the Middle East, Bank AlBilad strives always to reorganize its resources internally to accelerate the delivery of new products and better position itself in the market. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Al-Onaizan stated how their digital transformation effort fared during and after the pandemic, shedding light on the sectors the bank sees growth in today and expressing his future outlook. Below is an account of the interview.



*** How has your digital transformation effort fared during and after the pandemic?**

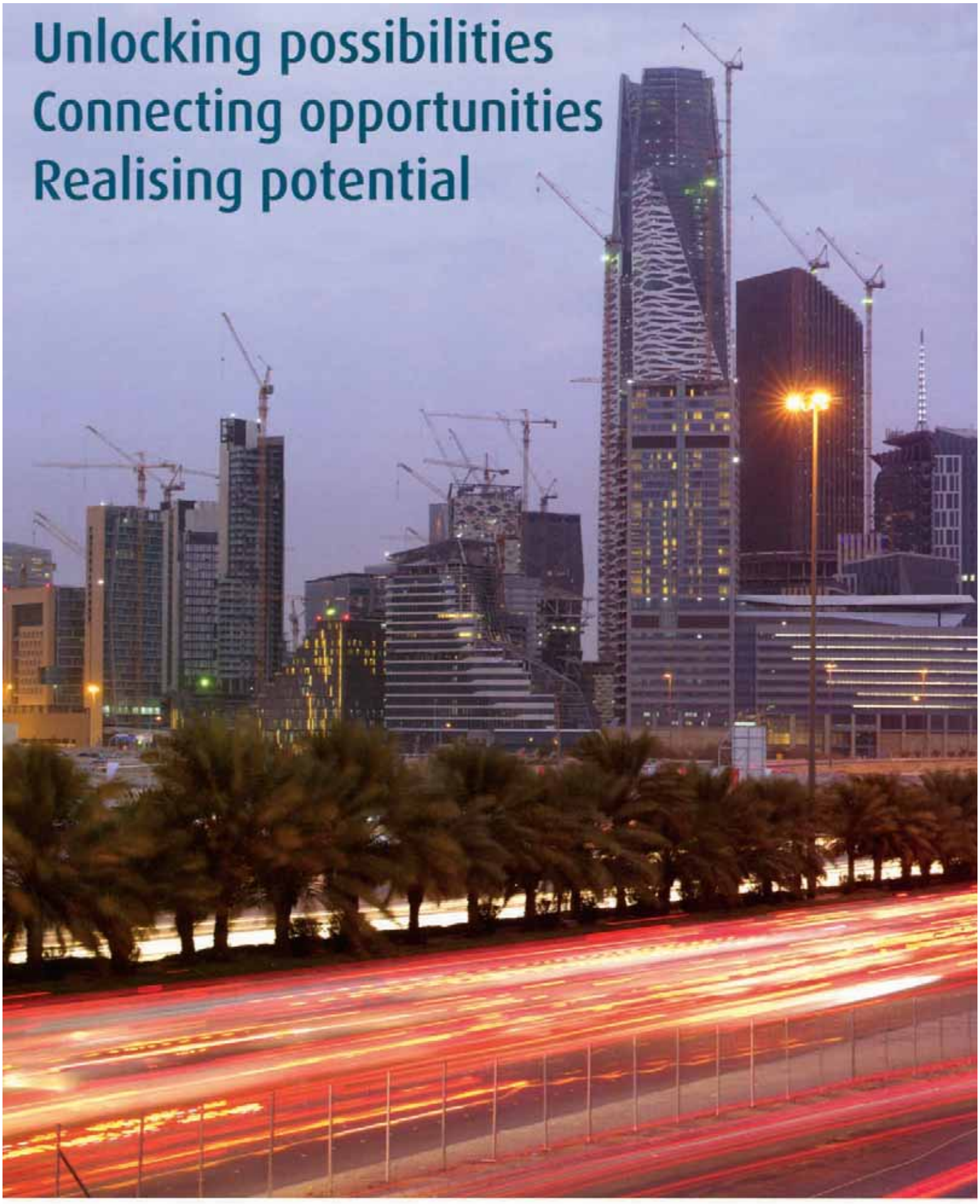
- We were fortunate to start our digital transformation journey in early 2017. We are starting to see real benefits of the transformation that we have undertaken. 83% of our customers' accounts were registered online as we entered the crisis, and 65% of our customers have been active users of our electronic channels. We have seen more than 50% growth in the usage of mobile application transactions and an upsurge in our remittance business, which is primarily driven by expats and foreign workers in the country. We have migrated almost 35% of that business to digital channels. The pandemic triggered the use of these channels even more. If you are migrating customers to digital channels, then you require 24/7 aftersales services, which consequently resulted in tremendous growth in our social media and call center coverage as well. We launched a multi-language call center that speaks eight languages to cater to customers of various nationalities. We started all of these before the pandemic, but the pandemic accelerated it. Our customer experience delivery is excellent. The investments we made in infrastructure, advanced digital technology and communication capabilities helped ensure a smooth transition. We are reaping the benefits of migrating our business to digital, strengthening our brand and allowing us to capture more market share.

*** What other sectors is the bank seeing growth in today?**

- Our corporate banking is focusing on niche transactions, and we have been growing there. There is also the SME sector, which is at the forefront of Vision 2030. The restructuring of SME grants has helped increase the appetite of banks to look at the SME sector. Our focus for SMEs has been to design programs for certain business activities instead of having to look at deal by deal or transaction by transaction since it will be operationally intensive. We have been focusing on designing special programs for certain business activities and automating the process. We have done this for Hajj and Umrah, for example, which is performed every year. There are SMEs active in this space, and we have done special programs for them that allowed us to capture 70% of this business. SMEs are a self-funded portfolio, because if you have a pool of say 10,000 SMEs operating with you, and you provide them credit, it will be self-sustaining as these accounts will fund each other. Moreover, if you afford SMEs with the technology and services they need, they will maintain their accounts with you, and in the process allow you to provide other SMEs the short-term finance they require. We see plenty of opportunities here.

*** Where do you see the bank in the future?**

- Over the last period, we have been extremely conservative in terms of our portfolio approach. We have built our coverage ratio to the point where we are second highest, and our NPLs are still low. We have also been conservative to cushion ourselves in difficult times, so I have no concerns over the health of our portfolio. Our investments in people, processes, technology, and governance over the past few years are showing their benefits. The machinery now works extremely well. We now need to focus more on sales and marketing to gain market share, as the bank fully capitalizes on these investments. Today, we are the fifth largest in terms of branch network, and we have a remittance business that some other banks do not have. All these investments will definitely play a significant role in driving the business. I am extremely optimistic that we will continue to post double-digit growth over the coming few years, even during challenging times. We are getting high level of satisfaction in terms of how stakeholders perceive the bank, and that will definitely boost growth going forward.



السوق المالية السعودية
SAUDI STOCK EXCHANGE
www.tadawul.com.sa

تداول
Tadawul

أيمن سجيني (الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص):

إستثماراتنا غطت ٥٠ دولة عضواً وباشرنا بحزمة تمويل بقيمة ٢٥٠ مليون دولار تلبية لمتطلبات هذه الدول



أكد أيمن سجيني الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إلتزام المؤسسة بالمساهمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة «كما كنا قبل الجائحة وأكثر». وقال: نهدف إلى تعزيز فاعلية التنمية لدى المؤسسة من خلال «نظرية التغيير» – الإستثمار والمشاركة والتأثير – على الإستثمار في الإقتصاد المحلي.

ومن أجل مساعدة الدول الأعضاء في مواجهة التحديات السلبية للجائحة باشرت المؤسسة بإطلاق حزمة التمويل العاجل بقيمة ٢٥٠ مليون دولار، والاستجابة لطلبات العملاء وتقديم منتجات وآليات جديدة لتلبية متطلبات الدول الأعضاء. إضافة إلى عمليات التتبع السريع.

ويكشف سجيني بأن استثمارات المؤسسة غطّت ٥٠ دولة عضواً ما يعكس التوسع الجغرافي للمؤسسة حيث تأتي منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في المرتبة الأولى من إجمالي اعتمادات المؤسسة بنسبة ٢٩٪.

ويوضح سجيني عن إنشاء منصة إلكترونية جديدة تحمل إسم FINNOVATION للإبتكار المالي وتأسيس جائزة FINNOVATION السنوية التي ترمي إلى الإعتراف بالمؤسسات المالية الرائدة التي تدفع عجلة الإبتكار إلى الأمام.

■ بداية كيف استطاعت المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص مواجهة تداعيات أزمة «كوفيد-١٩»؟ وعلامَ ارتكزت استراتيجيتكم؟

– بادرت مجموعة البنك الإسلامي للتنمية منذ بداية جائحة «كورونا المستجد»، بتخطيط وتنفيذ برامج استجابة منسقة، تعهدت من خلالها بتقديم تمويلات بلغت ٣,٢ مليار دولار أميركي لفائدة الدول الأعضاء.

وعلى الرغم من الآثار الناتجة عن هذه الجائحة، إلا أننا مازلنا ملتزمين بالمساهمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة كما كنا قبل الجائحة وأكثر، ونواصل تركيزنا على تنفيذ إستراتيجيات طويلة الأمد تمكن القطاع الخاص من إحداث أثر مستدام وقابل للتطور. حيث نهدف إلى تعزيز فاعلية التنمية لدى المؤسسة من خلال «نظرية التغيير» – الإستثمار والمشاركة والتأثير– والتي تسهم بشكل مباشر وغير مباشر في ١٠ من اصل ١٧ هدفاً للتنمية المستدامة. وهذا يعني أن المؤسسة ستركز على تحقيق أهداف التنمية المستدامة، بشكل مباشر وغير مباشر، من خلال الإستثمار في الإقتصاد المحلي، كما ستعمل على خلق بيئات أعمال مواتية وتواصل تحسينها.

عمليا، من أجل مساعدة دولنا الأعضاء في مواجهة وتجاوز الآثار السلبية لكوفيد–١٩ إتخذنا على الفور الإجراءات التالية:

* حزمة التمويل العاجل: تخصيص ٢٥٠ مليون دولار من موارد المؤسسة للأنشطة التالية:

١) خطوط التمويل للمعالجة الفورية لإحتياجات الشركات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة من خلال مواردنا الخاصة ومن خلال استخدام أكثر من ١١٠ مؤسسة مالية في منصة «الجسر The Bridge – وغيرها).

٢) التمويل لأجل / تمويل البنية التحتية لقطاعات الرعاية الصحية والطاقة والأعمال الزراعية).

٣) الإستثمار في الأسهم والتعاون لدعم الشركات المستفيدة من إستثماراتنا بشكل خاص والقطاع المالي بشكل عام في الدول الأعضاء.

– الاستجابة لطلبات العملاء: التحلي بالمرونة في إستيعاب متطلبات إعادة الجدولة لبعض عملائنا، والتي نعمل معها منذ عدة سنوات.

– المنتجات / المنصات الجديدة: تقديم منتجات / آليات جديدة لتلبية متطلبات الدول الأعضاء.

– عمليات التتبع السريع: إعتماد نهج إستثماري سريع الإستجابة لمتطلبات الدول الأعضاء بطريقة مرنة.

ونحن نهدف قدر المستطاع، من خلال تسهيل انتعاش المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وتعزيز قدرتها على الصمود، إلى الحد من الخسائر الإقتصادية وحماية فرص العمل ووضع أسس متينة لنمو اقتصادي متجدد في البلدان الاعضاء.

إجمالي الإعتمادات التراكمية: ٧ مليارات دولار

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها المؤسسة خلال العام ٢٠٢١؟

– في نهاية عام ٢٠٢١، بلغ إجمالي الإعتمادات التراكمية للمؤسسة حوالى ٧ مليار دولار أميركي، مع مدفوعات تراكمية تتجاوز ٣,٥ مليار دولار أميركي. غالبية الإعتمادات كانت لفائدة الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان الأعضاء، حيث تم اعتماد العديد من خطوط التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية إلى المستفيدين من خلال المؤسسات المالية المحلية من أجل دعم جهود التعافي بعد COVID-19 وبإعتبار أن التحديات المتعلقة بـ COVID-19 تتعلق خصوصاً بقضايا التدفق النقدي والوصول الآمن إلى رأس المال، فقد حرصت المؤسسة من خلال مبادراتها لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى سد هذه الفجوة وتخفيف هذه الصعوبات.

ومن ناحية أخرى فإن إستثماراتنا، والتي غطت ٥٠ دولة عضواً، تعكس الإمتداد الجغرافي الواسع للمؤسسة، بالإضافة إلى عدد من المشاريع الإقليمية والعالمية التي تغطي العديد من القطاعات. وتمثل منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (MENA) ٢٩ من إجمالي الإعتمادات ، تليها أوروبا وآسيا الوسطى (ECA) بنسبة ٢٢٪، وأفريقيا جنوب الصحراء الكبرى (SSA) بنسبة

١٨٪، ومنطقة آسيا بنسبة ١٤٪، تمثل حصة المشاريع الإقليمية / العالمية التي تغطي العديد من البلدان عبر مناطق مختلفة ١٧٪ من إجمالي الإعتمادات.

وعند الحديث عن الصكوك كأحد الحلول المالية للمؤسسة يعتبر إصدار أول صكوك سيادية بقيمة ٢٠٠ مليون دولار أمريكي ولمدة ٥ سنوات وبمعدل كوبون نصف سنوي يبلغ ٩,٨٧٥ من أبرز إنجازات المؤسسة للسنة الماضية. وستستخدم عائدات الإصدار لتسوية عروض المناقصات لسندات الحكومة لعام ٢٠٢٢. ويتكون مديرو ومرتبو الإصدار المشتركون من المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص، وكريدي سويس، وبنك الإمارات دبي الوطني كابيتال، وإتش إس بي سي.

عجلت الجائحة بإعتماد العديد من السلوكيات التكنولوجية

■أين أنتم من التحول الرقمي؟

– لقد عجلت الجائحة بإعتماد العديد من السلوكيات التكنولوجية في مجال الأعمال. وفي هذا الصدد، كان «فيروس كورونا المستجد» العامل الذي غير التوجه لفائدة التحول الرقمي. ففي غضون بضعة أشهر فقط، حقق اعتماد الرقمنة في عالم الأعمال قفزة نوعية تقدر مدتها بسنوات عديدة. وأدى تغير التطلعات الإجتماعية وتنامي الحاجة إلى قدرات تكنولوجية أكبر للربط بين المؤسسات والعملاء، إلى وضع العالم بسرعة على طريق الرقمنة. ومن المتوقع أن يستمر هذا الإتجاه حتى بعد انتهاء الجائحة. وأثبت التحول المكثف إلى الرقمنة في عالم الخدمات المالية عن إمكانات هائلة في التصدي للمشاكل المرتبطة بالتطور المستمر لبيئة الأعمال والتكنولوجيا المالية. وقد إلتزمنا، في ضوء هذا التوجه، بالوعد الذي قطعناه بتنفيذ عدة مبادرات رقمية لإضفاء التحول على الطريقة الفعالة التي تجري بها الأعمال. ولذلك أنشأنا سنة ٢٠٢٠ منصة رقمية مخصصة تحمل اسم Bridge لتلبية احتياجات البلدان الاعضاء. وترمي هذه المنصة إلى تسهيل تبادل المعلومات بين المؤسسات المالية الشريكة للمؤسسة، وتعزيز التحليل الذكي للأسواق والأعمال، وفتح المجال لموارد التكنولوجيا المالية والخدمات السحابية، وتقليص تكاليف الصفقات المالية، وتعزيز خدماتنا الإستشارية. وأنا على يقين أن منصة Bridge ستكون مفيدة جدا لشركائنا. وبفضل إعتماد أحدث التقنيات، سيكون بإمكاننا إعادة تحديد طريقة تقديم الخدمات المالية الإنمائية وتحفيز الجهات الفاعلة في السوق على العمل أكثر بعضها مع بعض، وفي إطار مبادرة المؤسسة الرامية إلى وضع قائمة تَضم وتبرز الإبتكارات الناجحة للمؤسسات المالية والشركات الناشئة المختصة في التكنولوجيا المالية، أنشأنا منصة إلكترونية جديدة تحمل اسم Finnovation للإبتكار المالي. وأسسنا كذلك جائزة Finnovation السنوية التي ترمي إلى الإعتراف بالمؤسسات المالية الرائدة التي تدفع عجلة الإبتكار إلى الأمام في مختلف فئات هذا المجال ومنحها فرصة الظهوروتبادل المعارف على الصعيد العالمي. وهذا الأمر يتيح أيضا لهذه الشركات فرصة الحصول على التمويل من المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص للإرتقاء بالإبتكار.

علاقات جديدة في مختلف المجالات

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٢؟

عملنا في مجال تمويل البنية التحتية المستدامة يعزز الإمكانات الإنتاجية للقطاع الخاص ويعزز قدرة الشركات على المنافسة والازدهار في البيئات الصعبة

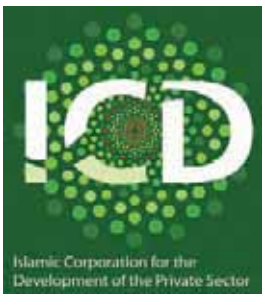
– تتطلع المؤسسة لبناء علاقات جديدة في مختلف المجالات وخصوصا فيما يتعلق بمشاريع البنى التحتية وتسهيل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الأعضاء، بالإضافة إلى ذلك سوف تركز المؤسسة على المبادرات المبتكرة التي من شأنها تحسين موقعها في السوق. ويستند التحول الجديد على ٥ أعمدة رئيسية:

* التركيز على التعامل مع مختلف المؤسسات المالية والعملاء المحددين.
* إطلاق منتجات مبتكرة وبناء منصة رقمية
* التركيز على الخدمات الاستشارية
* السعي لخدمة الدول الأعضاء بشكل أفضل بناءً على احتياجاتها التنموية
* تعميق التعاون داخل مجموعة البنك الإسلامي للتنمية والشركاء الدوليين والمؤسسات المالية.

وقد إعتمدت المؤسسة خطة أعمال لمدة ٣ سنوات لتحقيق أهداف استراتيجية طويلة الأجل. أساس خطة الأعمال مبني على الدروس المستفادة من أدائنا السابق بالإضافة إلى احتياجات وأولويات البلدان الأعضاء في المؤسسة وكذلك الأخذ بعين الإعتبار الآثار المحتملة لوباء COVID-19 المستمر. وتهدف الخطة إلى تعزيز النمو واسع النطاق وخلق فرص العمل في الدول الأعضاء، وكذلك التركيز على دعم المؤسسات المالية، وتنفيذ منتجات وقنوات مبتكرة جديدة، وتنمية الأعمال التجارية بطريقة مستدامة مالياً، وخدمة البلدان بناءً على احتياجاتها التنموية، والاستفادة من الشركاء داخل وخارج البنك الإسلامي للتنمية لحشد المزيد من مصادر التمويل. كما تسترشد خطتنا أيضا بالتحديات الرئيسية التي تواجه البلدان الأعضاء. ويشمل ذلك المجالات التي يمكن أن تلعب فيها المؤسسة دورا مهما مثل تعزيز القطاع الخاص، وتعزيز التعافي من فيروس «كورونا»، ودفع النمو الاقتصادي الأخضر، وبناء تنمية شاملة لرأس المال البشري، وتوسيع نطاق منصة الجسر BRIDGE.

ولا يزال دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) المحور الأساسي لعملنا. فعلى مدى عقدين واكثر اثبتت المؤسسات الصغيرة والتوسطة أنها رافد مهم في مساعدتنا على تحقيق هدفنا الأوسع نطاقا وهو تعزيز التنمية المستدامة والشاملة للقطاع الخاص في بلداننا الأعضاء. واليوم، فإن هذا التركيز على الشركات الصغيرة والمتوسطة يعتبر وسيلة مهمة وفعالة لتحقيق التنمية ورسالة من المؤسسة بأنها تدرك وتشدد على قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على بناء التماسك الاجتماعي، والحد من عدم المساواة في الدخل، وتعزيز المرونة، وتمكين الفئات الضعيفة، واستعادة أمن المجتمع.

علاوة على ذلك، فإن التوسع في العمليات سيمكننا من تحقيق نمو في الإيرادات مع ضمان الإستدامة المالية وإحداث تأثير إنمائي للمساهمة في إنجازات أهداف التنمية المستدامة للبلدان الأعضاء (مع التركيز على أهداف التنمية المستدامة رقم ٧ و ٨ و ٩). كما أن عملنا في مجال تمويل البنية التحتية المستدامة، على سبيل المثال، يعزز الإمكانات الإنتاجية للقطاع الخاص، ويعزز قدرة الشركات على المنافسة والازدهار في البيئات الصعبة.■



جائزة أفضل صندوق إستثماري لـ HSBC SAUDI ARABIA



Rajiv Shukla
Ceo-HSBC Saudi Arabia

فازت شركة إتش إس بي سي العربية السعودية HSBC SAUDI ARABIA، بجوائز REFINITIV LIPPER، للعام ٢٠٢١، عن اثنين من صناديقها متعددة الأصول وهما:

– صندوق إتش إس بي سي المتوازن متعدد الأصول، جائزة أفضل صندوق خلال ١٠ أعوام.

– صندوق إتش إس بي سي الدفاعي متعدد الأصول، جائزة أفضل صندوق خلال ٣ أعوام و٥ أعوام.

ترخيص فئة أولى للبنك الأهلي الكويتي بمركز دبي المالي



أعلن البنك الأهلي الكويتي – فرع مركز دبي المالي العالمي، أنه حصل على ترخيص مصرفي من الفئة الأولى من قبل سلطة دبي للخدمات المالية (DFSA). وترقية الترخيص للفئة الأولى، تسمح للفرع بتقديم مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية للمؤسسات المالية، بما في ذلك قبول الودائع. وتتماشى ترقية الترخيص أيضا مع خطط النمو المستقبلية للبنك، وتجعل من فرع البنك بمركز دبي المالي العالمي مركزا مصرفيا خارجياً إقليمياً يتمتع بإمكانيات كبيرة لخدمة الشركات والشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات المالية عبر عملياته المختلفة.

وقال **عبدالله السميط**، نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك الأهلي الكويتي: منذ تأسيس عملياتنا في مركز دبي المالي العالمي في عام ٢٠١٨، حققنا إنجازا مهما. ويؤكد التوسع في خدماتنا خارج المركز، التزامنا بتحقيق قيمة إضافية لعملائنا من المؤسسات الدولية في كافة أنحاء المنطقة.

البنك العربي يطلق خدمة السحب من الصراف الآلي بدون بطاقة



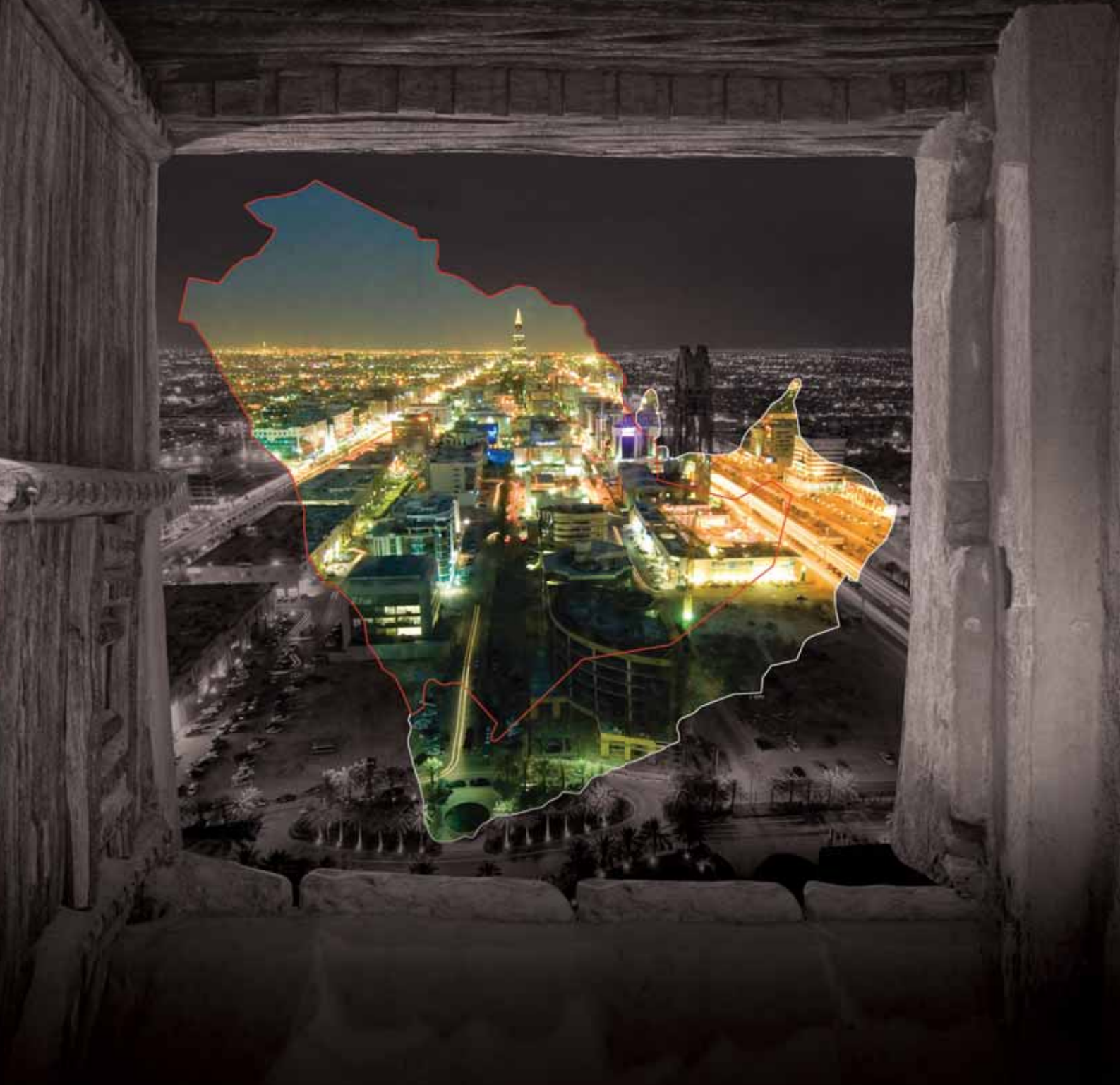
أطلق البنك العربي خدمة السحب من الصراف الآلي بدون بطاقة من خلال تطبيق عربي موبايل، وتأتي هذه الخطوة في إطار استراتيجية البنك الهادفة الى تعزيز سلسلة خدماته وحلوله المصرفية الرقمية وتفعيل خدمات مبتكرة توفر وقت وجهد العملاء، وتتماشى مع تطلعاتهم واحتياجاتهم المتنوعة.

وتتيح هذه الخدمة الجديدة لعملاء البنك العربي الحاليين والجدد من مستخدمي تطبيق عربي موبايل امكانية السحب من شبكة الصرافات الآلية الخاصة بالبنك العربي والمنتشرة في جميع أنحاء مصر دون الحاجة لاستخدام اي من بطاقاتهم وذلك بكل سهولة وسرعة وأمان، ومن خلال خطوات بسيطة، حيث سيكون بإمكان العملاء اختيار خيار السحب بدون بطاقة على تطبيق عربي موبايل متبوعاً باختيار الحساب المراد السحب منه وتحديد المبلغ المطلوب، ومن ثم اختيار خيار السحب بدون بطاقة الموجود على اللائحة الرئيسية لصراف البنك العربي متبوعاً برقم الهاتف المحمول الخاص بالعميل والمسجل لدى البنك والرقم السري لمرة واحدة OTP الذي تم استلامه عبر رسالة نصية وإدخال المبلغ الذي تم تحديده مسبقا وذلك لاتمام عملية السحب بنجاح.

وفي تعليقه على إطلاق هذه الخاصية الجديدة، قال **محمد الحلواني**، رئيس قطاع الخدمات المصرفية للأفراد في البنك العربي – مصر: يعكس إطلاق خدمة السحب الجديدة بدون بطاقة، عبر تطبيق عربي موبايل، جهود البنك العربي المتواصلة نحو توظيف أحدث الحلول على صعيد الصناعة المصرفية وتفعيلها لتقديم تجربة مصرفية مرنة وسلسة لعملائه تواكب أسلوب ونمط حياتهم اليومي.

وتجدر الإشارة الى أن تطبيق عربي موبايل من البنك العربي يضم باقة واسعة من الحلول البنكية الرقمية التي تتيح لعملاء البنك إنجاز الكثير من المعاملات المصرفية عبر الانترنت، في أي وقت ومن أي مكان من خلال الهواتف الذكية وأجهزة التابلت ضمن أعلى مستويات السهولة والأمان.

كما يُذكر أن البنك العربي حصل مؤخرا على العديد من الجوائز من جهات عالمية مرموقة من أبرزها: أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠٢١، وذلك للعام السادس على التوالي، وجائزة أفضل بنك للخدمات المصرفية الرقمية للأفراد في مصر للعام ٢٠٢١، من مجلة غلوبال فاينانس GLOBAL FINANCE العالمية.



Your Partner on the Ground.

HSBC Saudi Arabia is a trusted provider of financing, strategic and investment solutions, and was one of the first independent, full-service investment companies in the Kingdom to be licensed by the Saudi Arabian Capital Market Authority (CMA).

HSBC

Together we thrive

This document has been prepared and issued to you by HSBC Saudi Arabia ("HSBC SA"), which is licensed and regulated by the Capital Market Authority License No 05008-37, and Joint Stock Company (closed) incorporated in Riyadh city CR 1010221555, Registered address is HSBC head office Bldg.7267 Olaya Street North 12283 Almorooj, Riyadh 2255 KSA, HSBC Saudi Arabia has issued this document to provide information solely to the persons to whom it is provided by HSBC Saudi Arabia. This document is not and should not be construed as an offer to sell or buy or a solicitation of an offer of such or an advice to purchase or subscribe in any investment. The material contained herein is not intended to provide professional advice and should not be relied upon in that regard. Readers should seek appropriate professional advice by consulting their investment adviser. Any decisions should be based on your own judgment. Registration with the Capital market Authority does not imply protection from loss. HSBC SA makes no guarantees, representations or warranties and accepts no responsibility or liability of any losses incurred and does not assume responsibility for any losses incurred by investors

CMP 07/01/2022

إرتفاع أرباح بنك الإمارات دبي الوطني ٣٤٪ لتبلغ ٩,٣ مليار درهم

أداء البنك القوي يتيح منح زيادة بنسبة ٢٥٪ في توزيعات الأرباح لتصل إلى ٥٠ فلساً



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم



هشام عبدالله القاسم



شاين نيلسون

أعلن بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD عن تحقيق نمو في صافي الأرباح للعام ٢٠٢١ بنسبة ٣٤٪ ليصل إلى ٩,٣ مليار درهم، وهو ما يعكس مستوى مرونة نهج أعماله المتنوع والانتعاش القوي الناتج عن زخم التعافي الاقتصادي الملحوظ في العام ٢٠٢١. وبالرغم من استمرار الانخفاض التاريخي في أسعار الفائدة، لاتزال الأعمال الأساسية تكتسب زخماً متنامياً، لاسيما مع تسجيل طلب قياسي على قروض الأفراد. واكتسبت الميزانية العمومية للمجموعة مزيداً من الدعم نتيجة التحسن في مزيج الودائع وقاعدة رأس المال الأساسية والسيولة مع الإستقرار في جودة الائتمان. وبدوره سخر بنك الإمارات دبي الوطني إمكاناته وقدرته لدعم العملاء خلال فترة الجائحة، كما قدّم لهم الدعم اللازم في العام السابق خلال رحلة التعافي الاقتصادي. وفي ضوء الأداء القوي للمجموعة، يقترح مجلس الإدارة زيادة بنسبة ٢٥٪ في توزيعات الأرباح النقدية لتصل إلى ٥٠ فلساً للسهم الواحد.

أبرز النتائج خلال العام ٢٠٢١

- بلغ إجمالي الأصول ٦٨٧ مليار درهم.
- بلغت قروض العملاء ٤٢٢ مليار درهم.
- ارتفعت الودائع بواقع ٣٨ مليار درهم في العام ٢٠٢١، وهو ما جعل المجموعة في وضع جيد جداً تحسباً لأي ارتفاع جديد في أسعار الفائدة.
- رأس المال والسيولة: تعكس نسبة تغطية السيولة البالغة ١٧٧,٦٪ ونسبة الشق الأول من الأسهم العادية البالغة ١٥,١٪ مراكز القوة الأساسية للمجموعة، وهو ما يمكنها من مواصلة تقديم الدعم إلى العملاء وإتاحة المزيد من فرص النمو والازدهار.
- التصنيف الائتماني: تمّ تأكيد جميع التصنيفات عند نظرة مستقبلية مستقرة من قبل وكالات التصنيف العالمية «فيتش» و«موديز» و«كابيتال إنتليجنس».
- التوسع الدولي: تم توسيع شبكة الفروع في المملكة العربية السعودية ومصر في عام ٢٠٢١، فضلاً عن الحصول على موافقة لتوسيع شبكة الفروع في الهند.

وقال سمو الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس مجلس إدارة بنك الإمارات دبي الوطني:

- حققت أرباح بنك الإمارات دبي الوطني نمواً بنسبة ٣٤٪ في العام ٢٠٢١، مما يدل على مرونة نهج أعماله المتنوع.
- وواصل بنك الإمارات دبي الوطني تقديم التمويلات دعماً لمختلف قطاعات الاقتصاد الحقيقي، وحقق مكاسب قيّمة بالتزامن مع معاودة النمو الاقتصادي بدعم من حزم التحفيز الاقتصادي الحكومية والتعامل الناجح مع الجائحة لقيادتنا الحكيمة ذات الرؤية الثاقبة.
- في ضوء الأداء القوي للمجموعة، نقترح زيادة بنسبة ٢٥٪ في توزيعات الأرباح النقدية لتصل إلى ٥٠ فلساً لكل سهم.

وقال **هشام عبدالله القاسم**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة بنك الإمارات دبي الوطني: «لا تزال الميزانية العمومية المتنوعة وقاعدة رأس المال القوية تشكل ركيزة أساسية داعمة للمجموعة. ونحن نسخّر هذه القوة لدعم عملائنا في العام ٢٠٢١ وتمكينهم من تحقيق أقصى استفادة من الانتعاش الاقتصادي».

- باعتبار أن ٩٨٪ من المعاملات المصرفية يتم إنجازها الآن عبر القنوات الرقمية، فنحن نواصل ريادتنا في مجال تقديم الخدمات المصرفية الرقمية والابتكار. ومن دواعي فخرنا، دعم ومؤازرة دولة الإمارات العربية المتحدة في تصنيفها ضمن أفضل ١٠ دول على مؤشر التنافسية الرقمية الصادر عن «المعهد الدولي للتنمية الإدارية» لأول مرة على الإطلاق في عام ٢٠٢١.

وقال **شاين نيلسون**، الرئيس التنفيذي للمجموعة: «تنطوي مجموعة النتائج القوية للمجموعة على العديد من المؤشرات الإيجابية». وساهمت العمليات الدولية بنسبة ٣٨٪ من إجمالي الدخل في عام ٢٠٢١.

نحن لانزال نواصل الحفاظ على الرقابة الصارمة على النفقات، ولدينا مجال واسع للاستثمار في التحليلات المتقدمة، مما يتيح لنا الاستفادة بشكل أكبر من مشاريع التحول الرقمي لدينا.



MEDGULF

YOUR HEALTH YOUR PLAN YOUR CHOICE

DUBAI
Nassima Tower, 20th Floor
Sheikh Zayed Road
P.O.Box: 30476
Phone: +971 4 373 8888
Fax: +971 4 399 9946

ABU DHABI
Tamouh Tower 12, Office 2104, 21st Floor
Al Reem Island
P.O.Box: 25880
Phone: +971 2 626 0080
Fax: +971 2 626 6484

info@medgulf.ae
Web: www.medgulf.ae

مجموعة بنك أبوظبي التجاري تبذل جهوداً إستثنائية وتعيّن ٤٧٧ مواطناً إماراتياً خلال العام ٢٠٢١

علاء عريقات: نؤيد إلتزامنا في تحقيق رؤية قيادتنا الرشيدة



أعلنت مجموعة بنك أبوظبي التجاري ADCB عن تعزيز صفوف كوادرها الإماراتية بتعيين ٤٧٧ مواطناً إماراتياً خلال العام ٢٠٢١، وذلك ضمن استراتيجية البنك وتوجيهات مجلس الإدارة تجاه التوطين وتماشياً وانسجاماً مع رؤية القيادة الرشيدة بدعم جهود التوطين في كافة القطاعات الإقتصادية، لا سيّما على صعيد تعزيز تمثيل الكفاءات الشابة في فرق العمل.

وفي هذه المناسبة، قال **علاء عريقات**، الرئيس التنفيذي للمجموعة: «فيما تواصل مجموعة بنك أبوظبي التجاري وبتوجيهات ودعم مجلس الإدارة استقطاب وجذب الكفاءات الإماراتية إلى صفوفها وتحقيق معدلات متميزة للتوطين، نؤكد إلتزامنا بمواصلة هذه المسيرة وبذل كافة الجهود اللازمة لتعزيز دورنا في تحقيق الرؤية التي وضعتها قيادتنا الرشيدة.

وقال **عريقات**: «تشكل مبادرات التوطين ركناً أساسياً في مسيرة تطور الدولة وبناء مستقبل مستدام لأبنائها، وبالتعاون مع الشركاء الاستراتيجيين كشركة مبادلة للإستثمار وهيئة الموارد البشرية لإمارة أبوظبي وسوق أبوظبي العالمي، وبتوجيهات المصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة فإننا نسعى باستمرار إلى دعم هذه الجهود والمساهمة في تسريعها لبناء جيل متمكّن يمتلك من الخبرات والكفاءات ما يليق بمكانة دولة الإمارات، وانطلاقاً من مسؤوليتنا الراسخة كمؤسسة مصرفية وطنية مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بمجتمعنا المحلي، سنواصل تركيزنا على تطوير كفاءاتنا الإماراتية والإستثمار في المواهب الواعدة وتوفير فرص التطور والنمو لها لتتمكّن من المساهمة في مستقبل الصناعة المصرفية في الدولة.

وأضاف: «نفخر بإنجازاتنا في هذه المسؤولية خلال الأعوام السابقة وخاصة في العام ٢٠٢١ ونؤكد التزمنا بالحفاظ على توفير بيئة العمل الجاذبة والمحافظة على الكفاءات المواطنة والتي هي من صلب استراتيجيتنا ونفخر أن نسبة ٤٢٪ من إجمالي القوى المواطنة العاملة في مجموعة بنك أبوظبي التجاري باشروا مسيرتهم المهنية في المجموعة واستمروا فيها حتى اليوم كجهة عملهم المفضلة».

أبرز إنجازات مجموعة بنك أبوظبي التجاري ضمن استراتيجية التوطين

وفي التفاصيل فقد بلغ إجمالي عدد المواطنين العاملين لدى المجموعة ما يقارب ١٨٥٤ مواطناً ومواطنة بما يعادل ١٨٪ تقريباً من إجمالي الكوادر الوطنية العاملة في القطاع المصرفي بدولة الإمارات، وارتفعت نسبة التوطين لدى المجموعة لتصل إلى ٣٨٪ من إجمالي القوى العاملة، في حين بلغت نسبة التوطين في مصرف الهلال التابع لمجموعة بنك أبوظبي التجاري ٥١٪، والتي تقدّر كأعلى نسبة في التوطين على مستوى القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة. كما تشغل الكفاءات المواطنة نسبة ٣٠٪ من المناصب القيادية العليا على مستوى المجموعة. وتتمتع الكفاءات النسائية الإماراتية بحضور قوي في مجموعة بنك أبوظبي التجاري وتشغل ما يقارب ٥٠٪ من الكوادر المواطنة في المناصب الإدارية العليا والمتوسطة على مستوى المجموعة.

توفير فرص التطور المهني للخريجين

وتجدر الإشارة إلى أن ٩٥٪ ممن تم تعيينهم في العام ٢٠٢١ من حملة الشهادات الجامعية أو أعلى، و٧٥٪ ممن تم تعيينهم في العام ٢٠٢١ يعتبر بنك أبوظبي التجاري وجهة العمل الأولى لهم. وقد باشر الموظفون الجدد من أصحاب الخبرات أعمالهم بينما يخضع الخريجين الجدد إلى برامج تدريبية مكثفة لإعدادهم لاستلام مهامهم التخصصية لدى البنك. كذلك تمّ طرح العديد من برامج التدريب والتعليم والتطوير المخصصة للمواطنين الإماراتيين، حيث تم إنجاز أكثر من ١٠٥ ألف ساعة تدريب خلال العام ٢٠٢١، وتهدف المجموعة إلى تحقيق ١٥٠ ألف ساعة تدريب خلال العام ٢٠٢٢.

بنك أبوظبي التجاري يحصد جائزة أفضل مزود لخدمات إدارة النقد ٢٠٢١

أعلن بنك أبوظبي التجاري ADCB، عن فوزه بجائزة أفضل مزود خدمات في مجال ادارة النقد في دولة الامارات العربية المتحدة للعام الثالث على التوالي، ضمن استطلاع الرأي الذي أجرته مؤخرا مجلة يوروموني لعام ٢٠٢١، حيث شاركت في التصويت الكثير من الشركات والمؤسسات غير المالية على مستوى دولة الامارات العربية المتحدة.

جاءت هذه التقديرات المتميزة لتؤكد المكانة المرموقة التي يحظى بها بنك أبوظبي التجاري كمؤسسة مصرفية رائدة لا تدخر جهدا لتقديم افضل المنتجات المالية والخدمات المصرفية المبتكرة طبقا لأعلى المعايير الدولية بما يلبي طموحات عملائها الكرام من الأفراد والشركات.

تم تصميم خدمات ادارة النقد من بنك أبوظبي التجاري بهدف مساعدة الشركات على تنسيق إجراءاتها ورفع كفائتها التشغيلية والتقليل من تكلفة العمليات من خلال دمج الأنظمة وتشغيلها بصورة تلقائية. ويركز بنك أبوظبي التجاري بشكل أساسي على فهم احتياجات عملائه وتقديم النصح والمشورة لهم وتوفير الحلول المناسبة بالاعتماد على الخبرات الطويلة والمعرفة المتعمقة بالأسواق التي يتمتع بها البنك.

وتجدر الاشارة الى ان استطلاع الرأي السنوي من يوروموني، يشمل مدراء النقد وأمناء الخزينة والمسؤولين الماليين من مختلف أنحاء العالم، وهو يتيح لهم الفرصة لابداء آرائهم وملاحظاتهم بشأن مستوى خدمات ادارة النقد التي يتلقونها على المستوى الدولي، فضلاً عن تقييم المؤسسات المالية التي يتعاملون معها.



إرث غني في مجال التأمين منذ عام ١٩٧٢.

بصفتها شركة التأمين الأولى في المنطقة، ظلت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين، وعلى مدى عقود طويلة، تعمل على ترسيخ الثقة وتعزيز مبادئ الولاء والالتزام بهدف توفير حلول تأمين بمعايير عالمية لعملائها في دولة الإمارات العربية المتحدة.

ADNIC

تأمين الأفراد والشركات، يأتيك أينما كنت.

adnic.ae | 800 8040 | +971 2 4080 900

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

DIB has always championed innovation and being the most progressive financial institution in the world is a key part of our vision



Dr. Adnan Chilwan is a banking business executive, currently the Group CEO of Dubai Islamic Bank. Dr. Chilwan spent most of his early career in management positions at a wide range of Islamic and conventional banks in the Gulf region. He began work for Dubai Islamic Bank in 2008, first serving as the Chief of Retail Banking and later as the Deputy Chief Executive Officer. In 2010, he became a founding member of the board of directors for the Sharia-compliant Emirates Real Estate Investment Trust, a joint venture between Dubai Islamic Bank and Eiffel Management. In July 2013, Dr. Chilwan was appointed to the chief executive position at Dubai Islamic Bank. As GCEO, Dr. Chilwan helped develop the SME Business Solutions Initiative, Arabian Business named him to its list of the Gulf Cooperation Council's 100 Most Powerful Indians, and the Global Islamic Finance Awards awarded him the title of Islamic Banker of the Year. He was also ranked 11th in Forbes Middle East's list of the Top Indian Leaders in the Arab World. In 2015, Dr. Chilwan was listed 4th on Trends Magazine's and INSEAD Business School's annual ranking of the Top 100 CEOs in the Gulf Cooperation Council, based on the financial statements of publicly listed companies. On the occasion of its special annual issue, Al Bayan Magazine had the pleasure to conduct an interview with Dr. Chilwan and following is the Q & A.

*** How do you evaluate the year 2021 on banking sector: beginning of recovery from the COVID-19 pandemic, or an extension of the idea of resilience?**

- One thing everyone agrees on that we are getting out of this pandemic, leaving it behind us. The economic recovery of the UAE remains on track with strong performance driven by improving demand of business activities and rising consumer confidence. The success of Expo 2020 Dubai has demonstrated the nation's ability to quickly recover from the global pandemic.

Let's look at the market today. The slow growth in oil prices, plus relatively low economic growth in GCC economies have resulted in reduced opportunities for the wider banking system, and in turn led to sluggish lending growth. Though on the upside, the crisis has prompted financial institutions to pay greater attention to environmental, social and governance (ESG) risks to build enhanced resilience in their operations, something we have never been too far away from given the Islamic finance principles under which we operate.

Today, our vision, purpose and values are fully aligned with the bank's sustainability journey ensuring that our people remain committed to delivering on the promise of sustainable economic growth and prosperity.

#ReadyForTheNew

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

- With a prudent approach and robust strategy, we continue to operate in the shadow of the pandemic, though confidence is slowly returning as we return to a 'new' normal. DIB has remained steadfast and continuously provided a counterbalance against the impact that the pandemic has presented. The organization ensured customer impact remained minimal all through the pandemic and also provided them with the opportunity to benefit from convenient and easy to access digital solutions to manage their financial relationship with the bank from the comfort of their homes.

As we look to 2022, we have aligned our future vision to that of the UAE by embarking on a new journey, with a renewed purpose and revamped positioning – **#ReadyForTheNew**. Our aim is to make financial solutions simple, convenient and accessible to all through engaging experiences. Supported with a new set of corporate values, this will ensure alignment to the new norms in continuing to protect and nurture our business relationships in the years to come.

We pride ourselves in being a truly "Digitally Intelligent Bank" and have always focused our efforts on enhancing customer experience

*** Where is your bank regarding digital transformations, the opening of smart branches and their risks?**

- Our consumers live in a digital world. Not only are they a lot more tech-savvy than ever before, but they are living their lives on their mobile phones. While Islamic banks might be perceived as more traditional by some, it is by embracing these disruptive technologies that they can demonstrate to the customer that this is not the case.

As a result, financial institutions have had no choice but to put digital at the front and center of their strategies – using technology to enhance the customer journey at every touchpoint to make the banking experience more seamless. Every new product or initiative under the digital agenda has to tangibly improve customer experience and that's what matters most.

DIB has always championed innovation, and being the most progressive financial institution in the world is a key part of our vision. We pride ourselves in being a truly "Digitally Intelligent Bank" and have always focused our efforts on enhancing customer experience. We will continue embracing the latest technological innovations, as we believe in their ability to complement our growth strategy, increase efficiencies in our operations, diversify revenue streams, and strengthen our agility in the market.

One clear example is our new digital banking platform – rabbit – an exciting and unique digital banking experience that is specifically tailored towards the millennial age and millennial mindset. Focused on millennials, the digital natives and the tech savvy generations, rabbit promises to be a fun-filled experience never before witnessed in the region. The unique "FUNTECH" brand aims to demystify finance by marrying money and digital tech with a sprinkling of fun to leave a smile in the face of our adopters.

I am proud of the small part that DIB has played in helping realize the vision of our leaders

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

- 2021 has been a special year for all of us in the UAE as we recently celebrated 50 glorious years of nationhood. I am proud of the small part that DIB has played in helping realize the vision of our leaders. We celebrated the unique occasion of the UAE's Golden Jubilee by promoting 50 UAE nationals from within our workforce.

DIB has successfully executed the increase in its Foreign Ownership Limit (FOL) from the previous level of 25% to the new enhanced one of 40%. This was essentially driven by strong investor demand particularly from international institutional investors, whose confidence in the bank's strategy and growth ambitions remains high. The increase in FOL comes at a time when the domestic economy has started opening up, as the UAE continues to be a global leader in terms of safety, security and health measures to effectively withstand the impact of the current pandemic.

For our corporate and SME clients, we recently announced plans to offer customers membership of the Trade Club Alliance (TCA) – an innovative international digital business networking platform, offering a wealth of relevant trade expertise and the opportunity to connect with trusted partners across the globe.

The bank is moving forward at an accelerated pace

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

- We see a regional economy returning to growth, resulting in a sustained increase in financing and investment activities across the entire economy, providing banks with a return to credit growth as 2022 unfolds.

This virtuous cycle also creates a favorable environment for more mergers and acquisitions in 2022 as companies look for opportunities to consolidate, achieve scale and combat inflationary factors that may continue to weigh down the global economy in 2022. Combined, these factors point towards a new era of digitally-powered innovation and growth that serves our region's entrepreneurs, investors and retail customers in ways that have never been seen before.

DIB's strategic priority is aligned to that of the UAE, to focus on and plan for the future. The progressive decision to adopt a new working week speaks to the confidence of the UAE and to an economy returning to growth. The pandemic has shown that we can and should operate differently and I am excited by the opportunities that this presents.

The bank is moving forward at an accelerated pace on digitalization to bring in further efficiencies while opening new customer segments. Simultaneously, ESG is a key component of the future strategy and will form an integral part of the growth agenda for 2022.

Nasdaq Dubai



Expand your brand's international visibility.

Go global with your business. Broaden your investor reach.
Benefit from world class regulations. List in any currency,
with Nasdaq Dubai.

for more information | nasdaqdubai.com | business@nasdaqdubai.com

Dr. Bernd van Linder

(CEO - Commercial Bank of Dubai (CBD))

We aim to offer our customers a flawless customer experience and a complete service & product offering by leveraging our digital capabilities



Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, talks to Dr. Bernd van Linder, CEO of Commercial Bank of Dubai (CBD), on the bank's latest achievements and developments , its efforts to go fully digital, and the challenges they are facing. He stated that 2021 can be evaluated as the beginning of recovery and an extension of resilience, noting that maintaining their spirit of customer focus is their main challenge, assuring that their ambition as a bank is to be "default digital". Dr. van Linder expressed his positivity about 2022, declaring that they have launched their CBD ONE credit card. Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the year 2021 on banking sector: the beginning of recovery from the Covid-19 pandemic, or an extension of the idea of resilience?**

- I believe 2021 can be evaluated as the beginning of recovery and an extension of resilience.

CBD took a decision early in 2020 that, despite the terrible pandemic raging all around us, we would continue to service our clients to the best of our abilities while increasing the focus on digitally available services. And that is exactly what we did: even when all of us were working from our homes, our service to customers continued uninterrupted throughout 2020 and 2021. We also decided to continue our project delivery at the same pace and with the same focus as before the pandemic. So, from a "run the bank" and a "change the bank" perspective, we remained resilient.

The recovery from the pandemic has been made possible thanks to the efforts of the UAE government. The government managed the crisis coherently, decisively and wisely, which has resulted in the UAE recovering faster from the COVID-19 fallout than any other nation on earth. The banking sector, and indeed other industry sectors, owe a great debt of gratitude to the UAE government for enabling our recovery. The combination of the wise actions taken by the UAE government and our internal decision making has resulted in 2020 being as close to "business as usual" as we could make it. With the economic recovery in the UAE in full swing, we look forward to 2021 being a strong year, for the UAE, the banking sector and Commercial Bank of Dubai.

I am very impressed by how all of our colleagues weathered the COVID-19 pandemic

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

- First and foremost, I am very impressed by how all of our colleagues weathered the COVID-19 pandemic. The continued focus on servicing our customers, on representing CBD in the best possible way, and on continuously living our core values, was remarkable. With the economic recovery continuing, our competitor banks are now coming back to the market. Thus, the main challenge for us is to maintain our spirit of customer focus and resilience to ensure we continue to outperform. Given the deepened relationships we established with our customers during the pandemic, I am confident that we can overcome this challenge. As a 50-year-old bank, we have been there through the "good times" and the "bad times" with our customers. The most important thing is that we are there for them, always.

As always, Commercial Bank of Dubai will be there to back the ambitions of the nation, and those of our customers

*** Where is your bank regarding digital transformations, the opening of smart branches and their risks?**

- Our ambition as a bank is to be `default digital'. This means that we aim to offer all our customers, across all our channels, a flawless customer experience and a complete service and product offering by leveraging our digital capabilities. Additionally, every product and every service that we can make available digitally, will be available digitally. In terms of digital customer experience, we benchmark ourselves with the big tech companies which have set the standards. However, I acknowledge that not every customer experience will be a digital one and I believe there will be an important role for branches for quite some time to come. Branches will continue to provide customer service for issues that cannot be solved digitally. And branches will be where customers come to discuss more complex products, for which they prefer to have personalized, face-to-face advice.

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

- We have made great progress over the past couple of years on our `default digital' ambition. We have delivered our Direct From Customer channels, which allow customers to open accounts within minutes only using their Emirates ID, to obtain additional financing within seconds, to get fully functioning digital credit cards in real time , remit money real time and even open accounts for DED licensed entities within minutes. We have launched the first Robo Advisory application in the Middle East, allowing existing and prospective customers to set up Robo Advisory investment accounts fully digitally, to get access to a state-of-the-art, highly sophisticated AI investing platform as well as international equity markets. We have established a real-time remittance solution, allowing direct transfers to banks, wallets and cash in a range of countries. And we launched our CBD ONE credit card, which allows our customers to develop their own personalized credit card, both in terms of design and in terms of benefits.

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

- I am very positive about 2022. The wise decisions taken by the UAE government in 2020 and 2021 have established a foundation for further acceleration of the economy in 2022. As always, Commercial Bank of Dubai will be there to back the ambitions of the nation, and those of our customers.

بنك دبي التجاري
Commercial Bank of Dubai

افتح حساباً رقمياً أو احصل على بطاقة ائتمان رقمية أو قرض رقمي

فوراً باستخدام الهوية الإماراتية فقط





* بدون حد أدنى للرصيد
* بدون تحويل الراتب
* تحويلات مجانية خلال الشهر
* مكافآت لا محدودة

بطاقة ائتمان رقمية

- تقدم بطلبك مباشرة من تطبيق بنك دبي التجاري
- تصدر فوراً باستخدام الهوية الإماراتية فقط
- الاختيار من بين بطاقات بمزايا الرفاهية أو المكافآت أو الاسترداد النقدي

قرض رقمي

- اجراءات إلكترونية باستخدام الهوية الإماراتية فقط
- بدون تحويل الراتب أو شهادة راتب
- مدة القرض تصل حتى 48 شهراً

لتقديم الطلب، يرجى تنزيل تطبيق CBD للموبايل

GET IT ON Google Play | Download on the App Store | EXPLORE IT ON AppGallery

تطبق الشروط والأحكام

بنك رأس الخيمة الوطني يطلق «فاير فلاي» التطبيق المرافق الأول من نوعه

بيتر إنغلاند: حوّلنا مفهوم برامج بطاقات الائتمان من خلال مجموعة من الميزات الفريدة

أعلن بنك رأس الخيمة الوطني RAK BANK، عن إبرام شراكة مع ماستركـارد MASTERCARD، لإطلاق فاير فلاي – وهو التطبيق المرافق الأول من نوعه لبطاقة راك بنك سكاي ووردز طيران الإمارات وورلد ماستركارد الإئتمانية.

مع تطبيق فاير فلاي، لن يفوّت العملاء أبدا ما يهمهم، حيث يجلب هذا التطبيق للعملاء تجارب مخصصة وعروضا في الوقت الفعلي تناسب إهتماماتهم وأسلوب حياتهم، سواء داخل الدولة او خارجها حتى يتمكنوا من الاستفادة من بطاقتهم الى أقصى حد.



PETER ENGLAND

يمكن للعملاء الاستمتاع بالتجربة السلسة التي يقدمها التطبيق بدءاً من عملية الانضمام المبسطة باستخدام الماسح الضوئي للبطاقة ضمن التطبيق. يوفر التطبيق المبني على محرك التوصيات، تجربة شخصية مبنية على تفضيلات المستخدم وسلوكه. ثم يتم تنسيق المحتوى وتخصيصه وفقا لاهتمامات العملاء، وذلك تماشيا مع موقعهم من خلال الرسائل ذات الصلة، الامر الذي يؤدي الى إثراء تجاربهم داخل الدولة او خلال السفر.

«لا تخف أبدا من تفويت الفرصة مع تطبيق فاير فلاي». هكذا عبّرت **بنالي مالهوترا**، مديرة قسم التسويق في بنك رأس الخيمة الوطني: بفضل فاير فلاي لن تكون جميع مزايا بطاقات العملاء في متناول أيديهم فحسب، بل سيتمكنون أيضا من الحصول على خصومات تفوق الـ ٥٠٪ على اكثر من ٥٠٠٠ عرض عبر فئات مثل الطعام، الصحة والعافية، السفر والترفيه، التسوق، الخدمات، المجوهرات والساعات وغيرها الكثير. يمكنهم استكشاف آخر الصيحات من خلال التطبيق والبحث ثم حفظ الصفقات الرائعة حسب موقعهم، انه تطبيق مرافق حقيقي للمسافر النافذ البصيرة.



BANALI MALHOTRA

من جهته، قال **بيتر إنغلاند PETER ENGLAND**، الرئيس التنفيذي لبنك رأس الخيمة الوطني: «على مر السنين، تمكن البنك من تحويل مفهوم برامج بطاقات الائتمان في دولة الامارات العربية المتحدة من خلال مجموعة من الميزات الفريدة، واليوم نقدم فاير فلاي – وهو تطبيق ذكي ومتكامل لعملائنا من حاملي البطاقات».

وأضاف **إنغلاند**: «حفاظا منا على مكانة البنك المتميزة كطرف فاعل ومبتكر، تعاونا مع كل من ماستركارد وشركتهم الناشئة في التكنولوجيا المالية، نوكلي، لمساعدتنا على تعزيز تجربة سفر عملائنا في كل مرحلة من خلال هذا التطبيق المرافق، بالاضافة الى الحصول على جميع العروض والمزايا لأسلوب حياة راق من خلال بطاقة راك بنك سكاي ووردز طيران الامارات وورلد ماستركارد الائتمانية داخل الدولة وخارجها».

مذكرة تفاهم بين بنك رأس الخيمة الوطني والمنطقة الحرة لجبل علي لتسهيل تقديم الخدمات المصرفية للشركات العاملة في جافزا



وقّع بنك رأس الخيمة الوطني RAK BANK، مذكرة تفاهم لإطلاق تعاون استراتيجي مع المنطقة الحرة لجبل علي JAFZA، وذلك تماشيا مع استراتيجية كلتا المؤسستين لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة ومواصلة تطوير الاقتصاد المستدام.

وكجزء من الاتفاقية، سيوفر بنك رأس الخيمة الوطني للشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في جافزا، إمكانية الحصول الفوري على الحلول والخدمات المصرفية التي يقدمها البنك والتي تشمل فتح حساب «راك ستارتر»، وإنشاء حساب جار للأعمال، والاستمتاع بالأولوية في الحصول على خدمات «راك إليت» للأعمال المصرفية. أما على صعيد التمويل فسيقوم البنك بتسهيل تقديم القروض التجارية، وتمويل نقاط البيع، وتوفير القروض الآجلة، وتمويل رأس المال العامل للشركات، إضافة الى توفير التمويل العقاري والتمويل إستنادا للأصول وخدمات حلول ادارة النقد.

وتعتبر جافزا المنطقة الحرة الرائدة للتجارة والخدمات اللوجستية في الاقليم، ومركز ديناميكي لرواد الأعمال ولعدد من كبرى الشركات، التي تستفيد من قدرات البنية التحتية والخدمات اللوجستية التي لا تضاهى في جبل علي. وسيعزز تعاون جافزا مع بنك رأس الخيمة الوطني منظومتها المتكاملة لممارسة الأعمال، والتي تساعد الشركات على تأسيس وتنمية أنشطتها، وتعزز من حصولها على الدعم مباشرة عبر القنوات الرقمية. كما ستستطيع الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في جافزا الاستفادة من فريق الخبراء في بنك رأس الخيمة الوطني لفهم ودراسة المتطلبات الخاصة بها، ومن قدرات البنك المتطورة في تحليل البيانات لدعم احتياجاتها المصرفية.

وستسهم مذكرة التفاهم في تسهيل الأعمال التجارية في جافزا، عبر إتاحة القدرة للشركات لإجراء جميع المعاملات المتعلقة بفتح الحسابات البنكية، والحصول على الخدمات المصرفية الضرورية إلكترونيا من خلال أتمتة شاملة لعمليات البنك.

وتعليقاً على هذه الشراكة، قال **أحمد الحداد**، المدير التنفيذي للعمليات في مجمعات الأعمال والمناطق الحرة لـ«دي بي ورلد» الامارات: «تنطلق شراكتنا مع بنك رأس الخيمة الوطني في مرحلة غاية في الأهمية نشهد فيها ذروة الارتفاع بشكل غير مسبوق في تأسيس الشركات الصغيرة والمتوسطة في جافزا، وفي الوقت ذاته تشير المؤشرات الاقتصادية الى نمو الاقتصاد الاماراتي، كما نشهد زيادة مضطردة في أعداد العملاء الجدد من الشركات المسجلة في جافزا بنسبة ٤٠ في المئة تقريبا على أساس سنوي في النصف الاول من عام ٢٠٢١، وسيسهم هذا التعاون في تعزيز قاعدة عملائنا المتنوعة التي تضم قرابة ٦٠٠٠ عميل، سيتمكنون بسهولة من الحصول على خدمات بنك رأس الخيمة الوطني. كما ستساعد الاتفاقية على تعزيز المزايا التنافسية في دبي لممارسة الأعمال، من خلال توفير الحلول المبتكرة للتغلب على التحديات الرئيسة التي تواجه الأعمال والشركات عالمياً».

من جانبه، علّق **ديراج كونوار**، مدير عام الخدمات المصرفية للأعمال في بنك رأس الخيمة الوطني قائلا: «يعتبر هذا التعاون خطوة تلقائية على طريق مساعينا في بنك رأس الخيمة الوطني لتعزيز الشراكة مع المنطقة الحرة لجبل علي ذات السمعة المرموقة، حيث نهدف الى تزويد الشركات الصغيرة والمتوسطة بالحلول المالية والخدمات الرقمية التي تحتاجها باستمرار، ويؤكد هذا التوقيع التزام البنك بتقديم خدمات مصرفية سهلة وميسرة بشكل مناسب لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، باعتبارها دعامة رئيسة لاقتصاد دولة الامارات».


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

Vince Cook (CEO – National Bank of Fujairah-NBF)

We want to be a true business partner rather than just a bank

As one of the most well-respected corporate banks in the UAE, National Bank of Fujairah (NBF) is renowned for its award-winning services, unrivalled understanding of local markets and unwavering commitment to its customers. Since its establishment, NBF has developed a reputation in the market for achieving quality results today, while laying a strong foundation for the future and is committed to continually improving its Environmental, Social and Corporate Governance (ESG) impact to build value for all its stakeholders as well as building a better future through sustainable community outreach, protection of the environment and development of talent. As one of the most trusted banks in the UAE, NBF has won many accolades that acknowledge its efforts for innovation and delivering outstanding service to its clients. Al Bayan Magazine met Vince Cook, CEO of National Bank of Fujairah (NBF) and conducted the following interview. Below is the Q & A.



*** How do you evaluate the banking sector during 2021?**

- We have seen good improvement on a number of fronts compared with 2020. During 2020, it was not clear how the pandemic would develop, we didn't know what the impact would be on our customers. Fortunately, the government here was very supportive of both the business and banking sectors. Few people were concerned about whether they would survive but there was still a question of how things might develop and improve. We all had high hopes for 2021 and in some areas, things have been better than expected and we have seen volumes of activities in some areas in trade finance and our real estate business where we've reached record levels. At the same time, we still have this ongoing problem with new infections creating uncertainty and travel is not yet back to what it was and obviously travel for the UAE, and Dubai in particular is very important. The year was definitely an improvement on 2020, but not as good as it could have been. At NBF, we have made good progress and have made efforts to prepare ourselves for the next period of growth. We have done a lot of things internally to prepare for what we see as an inevitable uplift in economic activity and at the same time we have also enjoyed much greater adoption in the digital oriented development areas.

> **" We will never be solely a digital bank, the human element is where we add real value "**

*** No doubt the pandemic has accelerated the digital transformation. How is NBF following this trend?**

- Before the pandemic, we started to develop a range of services using quite a number of new technologies but adoption was relatively slow and were thinking that we will do this work now but we don't expect it to become meaningful for maybe another two to three years. What happened during the pandemic was driven by a number of things, but particularly remote working and social distancing protocols. The adoption of digital services just went through the roof and now 90 plus percent of our payment traffic is completely automated from customer initiation, even in trade finance, a traditionally paper intensive activity, 70 percent of transactions became automated. So the pandemic has changed our thinking. In the past we were focused on getting technical capabilities perfected before launching new customer offerings based on the new technology. Now, we can see customer demand is there so we are bringing things forward a little bit faster. We recently launched NBFX, an electronic platform for trading, which offers customers a bespoke digital experience. In addition, there are a lot of areas that require banking services that are underserved, like the digital startups. Banks, traditionally were not interested in this space because these companies were not really generating significant revenues or large volumes of activity in their first three years of operation. Today, we are opening our eyes more to these new and emerging areas where there are many things that we can do to help the industry develop and create much greater awareness in services.

Rethinking everything, redeploying resources

*** In your opinion, what are the challenges facing the banking sector in UAE?**

- We almost had to take a clean sheet of paper and think again around who will come out of this in the best shape, which of our existing customers will make it and who will struggle for some time. That is quite challenging because we couldn't really forecast how things would develop. Obviously now we are a little bit further on we can see certain clusters more clearly although it is very important not to over generalize, for instance it is not correct to say that everyone in hospitality will be in trouble. That's clearly not true. There are people doing fantastically well and there are others failing to adapt quickly enough and are struggling. Even in the travel industry, those who were able to adjust their offering quickly enough and manage their cost base are still doing quite well and will come out in good shape whereas others that were stuck with yesterday's model are struggling. This makes life very complicated. Therefore, rethinking everything, redeploying resources so that we focus our business and manage the older customers as well as the traditional business are significant challenges.

NBF Connect

*** What are the latest achievements of NBF?**

- The one that makes me most proud is our focus on SMEs, being widely seen as the steady and reliable player and creating an environment that helps our customers grow. We did fear the SME sector would suffer a lot due to the pandemic but in fact, it performed better than a lot of other areas. We are trying to create channels where we can help introduce them to other people and provide services to them, widen their business by linking customers together and this lends itself very nicely to a community style digital platform. We launched a new digital platform for SMEs called "NBF Connect" with the purpose of redefining banking services for the small businesses sectors and developing such a community. It is now doing extremely well and without any real marketing effort, we have hundreds of users now. We have also signed with multiple third party service providers that are interested in the sector. We want to be a true business partner rather than being thought about as just a bank. This platform is actually meaningful to the customer and not just a gimmick. So whilst digital developments are important to us, we will never be solely a digital bank because the human element is critical for service and we want to be there for customers. Although digital technology helps deliver better service and reduces the cost of it, we don't want to remove the human element and I think in the SME space, where good advice and support is critical, it really fits very nicely into that thinking.

*** How satisfied are you by your results from 2021?**

- In 2021, on almost every level you can see a quick recovery and turnaround. We are never satisfied, yet happy that we are in good shape, progress is exactly what we planned for and I am very encouraged by what we can see coming through next year and that bounce back to much higher levels of economic activity and we are in a good shape to benefit from it. We want to continue to focus on key areas. In Fujairah we are the local universal bank so we serve anyone who wants serving in Fujairah. But in areas where we are competing in other areas, we need to pick our battles so we follow a very clear niche approach and we want to be the best we can be in those niches. SMEs will remain important to us and trade oriented businesses will remain a key part of the bank and we have very significant businesses in gold and diamonds, marine, energy, etc. all of which are undergoing different levels of transformation either driven by climate or environmental concerns. All of those areas have great opportunity for us and we see a good period ahead for the bank. Our focus in retail is very clearly around the priority segment in particular. In the past, we could see the investment offerings in that space generally in the market were not really serving the customers' best interest as much as they should, so we have spent the last few years developing an interesting investment proposition and making sure that it stands up to the different market conditions. Our customers are already using it and they are very happy with the transparent approach the results achieved to date. The traditional idea of selling something in that space has always made me feel uncomfortable and we've turned that around and start the whole process from understanding what the customer is trying to achieve and then designed a response or solution for that. We want to create a platform that people will live and grow with, as their own needs change.

ملتزمون بنجاحكم

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

الخدمات المصرفية التجارية

اتصل على (623)8008**NBF**
لنبدأ شراكتنا

nbf.ae



فاروج نركيزيان (الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الشارقة):

سنواصل دعم عملائنا وضمان السداد في الوقت المناسب للقروض المؤجلة وسنعيد تنظيم القروض الحالية بعد انتهاء مواجهة التحديات الناتجة عن وباء «كورونا» (TESS)



في أواخر نوفمبر ٢٠٢١، ثبتت وكالة فيتش للتصنيف الإئتماني بنك الشارقة عند مستوى +BBB جيد مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وتستمر مجموعة بنك الشارقة بالحفاظ على مستوى عالي الجودة للأصول ومقاييس أخرى متينة نتيجةً للإلتزام الصارم بالحفاظ على نهج منظم. كما وتتمتع المجموعة بسيولة عالية ورأس مال متين مع قاعدة ودائع عملاء بلغت أكثر من ٢٥ مليار درهم.

يشير فاروج نركيزيان الرئيس التنفيذي للمجموعة، إلى أن تخفيض القيمة الدفترية الحالية في الميزانية العمومية المخصصة لعمليات المجموعة والتي طبقت في كل من بنك الإمارات ولبنان وبنك الشارقة أكثر من كافية، إضافة إلى خضوع المجموعة لعمليات تدقيق ووجوب الإمتثال لشروط البنك المركزي الإماراتي.

■ هل يتطلع مصرفكم إلى إتخاذ سلسلة من الخطوات لتقليص وجوده في لبنان؟

– البنك في واقع الأمر يقلّص من نشاطه بسبب الوضع الحالي في لبنان، حيث بتنا لا نقبل ودائع جديدة وقد شهدت محفظة القروض إنخفاضاً بنسبة ٥٠٪ تقريباً. ويأتي هذا الإنخفاض نتيجة إخضاع بنك الإمارات ولبنان، المملوك من قبل بنك الشارقة، لإجراءات معيار IFRS9 بالكامل، بينما أعطى المصرف المركزي اللبناني جميع البنوك اللبنانية مهلة ٥ سنوات لتطبيق هذا المعيار.

■ هل تعتقدون أن تخفيض القيمة الدفترية الحالية في الميزانية العمومية المخصصة لعملياتكم في لبنان ستكون كافية على المدى المتوسط؟

– تعد هذه الخطوة التي طبّقت في كل من بنك الإمارات ولبنان وبنك الشارقة أكثر من كافية، وتم إختبارها في ظل ممارستنا لنشاطنا في لبنان تحت نماذج ضغوط مختلفة وبيئة أعمال غير مستقرة، فضلاً عن خضوعنا لعمليات تدقيق ووجوب الإمتثال لشروط البنك المركزي الإماراتي. ومن جهة أخرى، إن التدهور المستمر للعملة الوطنية، الذي بات يشكل واقعاً لا مفر منه، والإشاعات عن إقتطاع الودائع، والتي ستكون إن وجدت على الودائع التي تتجاوز حداً معيناً، ستؤدي إلى إسترداد المجموعة للمخصصات. ونحن على ثقة من أن المفاوضات مع صندوق النقد والبنك الدوليين ستسمح قريباً بإجراء تقييم أفضل للمخصصات المطلوبة لإطلاق مبالغ كبيرة للمجموعة. وكانت قد سجلت المجموعة في ظل تضخم مفرط غير معلن رسمياً النتائج الأكثر غرابة، حيث يتم تحويل الأرباح في كلا المصرفين من خلال المعايير المالية إلى خسائر، ومع ذلك فإن حقوق المساهمين تتجاوز مئات الملايين، هذا يشوه الأرقام ويعكس صورة سلبية للبنك بينما في الواقع تسجل المجموعة صافي أرباح جيدة. (لا يزال بنك الإمارات ولبنان يحقق أرباحاً).

■ هل هناك أي توجهات لضخ أموال قصيرة إلى متوسطة الأجل في بنك الإمارات ولبنان؟

– أصدر مصرف لبنان تعميماً دعا فيه البنوك إلى زيادة السيولة بنسبة ٣٪ من إجمالي حجم الودائع خلال مهلة معينة. وتطبيق هذا التعميم سيضخ كتلة نقدية تصل قيمتها إلى ٣ مليارات دولار أميركي، وهذا بمثابة خطوة أولية لتحفيز الإقتصاد الوطني لحين التوصل إلى إتفاق بين الحكومة وصندوق النقد والبنك الدوليين. وبالنسبة إلى بنك ألإمارات ولبنان، تمثل هذه الزيادة حوالى ٢٠ مليون دولار أميركي وستخضع لرقابة مباشرة من قبل البنك وخزينة المجموعة. ولطالما دعم بنك الشارقة فرعه في لبنان وسيواصل القيام بذلك، لأن لبنان اليوم فريسة للصراعات الإقليمية والدولية. ولكن التاريخ يخبرنا أن لبنان لديه وسيلة للتخلص من كل الكيانات الأجنبية التي تؤثر عليه. فلبنان لديه إحتياطات ضخمة من النفط والغاز، وهو ممنوع من الإستفادة من هذه الثروة ريثما يتم الإتفاق على ترسيم الحدود مع إسرائيل وتلاشي النفوذ الإيراني، وكل هذا مسألة وقت. وتشير التقديرات إلى أن اللبنانيين يحتفظون بحوالى ٥ مليارات دولار نتيجة إنعدام الثقة في البنوك، وهذا قد يكون محفوفاً بالمخاطر المادية بالنسبة إليهم، لذا نقوم حالياً بإستحداث طرق ووسائل جذب لبعض هذه الأموال ضمن منتج يريح المودعين ويحمي أموالهم.

السلطات الإماراتية نجحت في إحتواء الوباء بإعتمادها خطط وأساليب مبتكرة

■ أظهرت نتائجكم الأخيرة داخل دولة الإمارات العربية المتحدة إنتعاشاً في المجالات الرئيسية، هل هناك مناطق محددة تريدون إستهدافها في عام ٢٠٢٢؟

– قدم بنك الشارقة في ظل جائحة فيروس «كورونا» عدداً من الإجراءات التي أوصى بها البنك المركزي الإماراتي، مثل خطة الدعم الإقتصادي الشاملة الموجهة (TESS)، وأدرك أهمية عدم خفض مستوى التعرض للشركات المتضررة من (TESS). وكان هذا تدبيراً رئيسياً من قبل البنك المركزي سلّط الضوء على كفاءة وفهم السلطات النقدية لدعم الكيانات الإقتصادية. وفي عام ٢٠٢٢، سنواصل دعم عملائنا وضمان السداد في الوقت المناسب للقروض المؤجلة، كما سنقوم بإعادة تنظيم القروض الحالية بعد إنتهاء (TESS)، وهذه مهمة إدارية ضخمة في حد ذاتها. ونحن نخطط لتعزيز قسم الأعمال المصرفية الخاصة وإدارة الثروات لدينا ورفع مستوى نشاطه.

من جهة أخرى، نأمل إنتهاء جائحة «كوفيد–١٩» بشكل أو بآخر مع العلم أن السلطات الإماراتية نجحت في إحتواء الوباء بإعتمادها أساليب مبتكرة. ■

www.bankofsharjah.com

شريكك في التقدم

على مدى ٤٨ عاماً واكب بنك الشارقة رحلة النمو المتميز
والنجاح الاستثنائي لدولة الإمارات العربية المتحدة، خطوة بخطوة.



نؤمن في بنك الشارقة أن الثقة هي علامة التميز، لذا نفتخر بعلاقتنا الوثيقة مع عملائنا، حيث نحرص على توفير حلول مالية تسهل عبر التخطيط الدقيق طريق النجاح، وتمهد لتحقيق رؤيتهم.

إن الشفافية، المصداقية والبنية الصلبة تشكل حجر أساس لكل عمل نقوم به، وهذا هو ما يميز بنك الشارقة كشريك في التقدم.

بنك الشارقة
Bank of Sharjah

تابعونا على قنوات التواصل الاجتماعي: BankofSharjah@

محمد أميري (الرئيس التنفيذي لمصرف عجمان):

نتوقع نتائج جيدة بتنويع القطاعات وتعزيز الهوامش الإجمالية وتحسين جودة الخدمات الرقمية للعملاء نتيجة الإرتقاء بقنواتنا الرقمية



بنك عجمان AJMAN BANK يسعى إلى توفير مجموعة واسعة من الخدمات البنكية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، مستعيناً بأحدث التقنيات الكفيلة بأن تضمن للعملاء تجربة مصرفية مميزة. وهو يتخذ من إمارة عجمان مقراً له ويعتبر ركيزة أساسية في استراتيجية التنمية الإقتصادية للإمارة.

ويلقي الرئيس التنفيذي لمصرف عجمان في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» الضوء على أبرز التحديات المستجدة التي يواجهها القطاع، مؤكداً أن استراتيجية البنك تتمحور حول مبدأ التعاطف والإهتمام تجاه عملائه ومجتمعه وموظفيه.

وحول أبرز الإجراءات التي اتخذها البنك والتي عزّزت من استقرار وإستمرارية أعماله، تأتي خطوة تفعيل أتمتة أنظمة عمليات الدفع بالتزامن مع العمليات الرقمية المطورة.

ويؤكد أميري أن التركيز شمل أيضاً أحكام وسائل الأمن الإلكتروني الفعالة وتطبيقها في الوقت نفسه مع متطلبات الحركة الرقمية المتزايدة.

وإذ يشدّد على أن نهج الإنضباط والتعاون هو مفتاح النجاح، يبدي تفاؤله بالمستقبل وبتحقيق نتائج جيدة.

■ كيف كان أداؤكم خلال العام ٢٠٢١: هل شهد بداية تعافي من جائحة «كوفيد١٩» أم كان امتداداً لفكرة الصمود؟

– لقد علمتنا جائحة «كوفيد–١٩» دروساً وعبراً قيمةً في الصمود المالي. فقد جعلت كلاً منا أكثر صلابةً وصموداً على الصعيدين الشخصي والمؤسسي. هذا وقد شكّل عام ٢٠٢١ بالنسبة إلينا نقطة تحوُّلٍ هامة بدأنا فيها بإعادة البناء وتبني استراتيجياتٍ مختلفة، واضعين نصب أعيننا أهدافاً جديدة بنهجٍ متعدد الأبعاد والسبل.

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدةً في الاعوام الماضية وكيف تعاملتم معها؟

– كل ما في الأمر أنه كان علينا التوفيق بين الأولويات التي تطلبت خطوات وإجراءات ملموسة لمواجهة التحديات. وقد طرأت بعض التحديات الجديدة التي واجهتنا كحال نظرائنا من المؤسسات المالية تعلقت بما يلي: إبقاء منافذ الخدمة مفتوحة على الرغم من التباعد الاجتماعي والانتقال إلى نظام العمل عن بُعد الجديد كلياً بالنسبة إلى أغلبية القطاعات، إضافةً إلى حرصنا على رفع الروح المعنوية للموظفين في وقتٍ زادت فيه الضغوطات الاجتماعية والاقتصادية عليهم، علاوةً على ذلك كان لا بدَ من تلبية متطلبات العملاء بمستوى يلائم توقعاتهم وفي الوقت نفسه كان علينا التصدي لتحديات السوق والتركيز على تحقيق التوازن بين أهداف الأعمال القصيرة والطويلة الأجل.

في مصرف عجمان، نفخر بأن نقول بأننا تكاتفنا معاً وعملنا كفريق واحد حتى تمكنا من التغلب على التحديات وحافظنا على استمرارية عمل فروعنا وقنوات الخدمة لدينا ونجحنا في مواصلة خدمة عملائنا وتنفيذ عملياتهم دون انقطاع أو تأخير وكان كل ذلك ضمن إطار الإجراءات الاحترازية التي رسمتها السلطات . فقد تمحورت استراتيجيتنا في تلك الظروف حول مبدأ التعاطف والاهتمام تجاه عملائنا ومجتمعنا وموظفينا.

لقد اتخذنا العديد من الإجراءات التي كان لها الأثر الكبير في تعزيز النظام المالي لدينا والتي عززت من استقرار عملياتنا واستمرارية أعمالنا. وكان أحد المحاور الرئيسية لتلك الإجراءات أتمتة عمليات الدفع بشكل أكبر من ذي قبل والعمليات الرقمية المطورة.

بدأنا مسيرة التحوّل الرقمي قبل انتشار «كوفيد–١٩»

■ أين تجدون مصرفكم من ناحية التحول الرقمي، وافتتاح الفروع الذكية والمخاطر المرتبطة بها؟

– إن مصرف عجمان كان قد بدأ فعلياً بمسيرة التحوّل الرقمي قبل انتشار «كوفيد –١٩»، والأوضاع التي طرأت في ظل الجائحة ما كانت إلا عاملاً إضافياً دفعنا إلى تسريع عملية التحول الرقمي التي كانت بالأساس متقدمةً عندنا بشكل جيد. لقد نجحنا في الاستفادة من الأدوات المبتكرة والتكنولوجيا الحديثة لتعزيز الكفاءة في العمليات والأعمال لدينا مما أدى إلى جني ثمار الفوائد الناتجة عنها . كنتيجةٍ لذلك، فقد التزم موظفونا بشكل كامل بتنفيذ المهام وتسيير الأعمال في الوقت المحدد حتى في أثناء تأديتهم لعملهم عن بُعد.

لقد أتاحت لنا الأدوات الرقمية المتطورة إمكانية التواصل الدائم مع موظفينا وعملائنا في أي وقت ومن أي مكان من خلال تجربة رقمية مميزة في كل مستوى من مستويات عملياتنا. لقد ركزنا أيضاً على إحكام وسائل الأمن الإلكتروني الفعالة وحرصنا على تطبيقها جنباً إلى جنب مع تلبية متطلبات الحركة الرقمية المتزايدة.

نهج الانضباط والتعاون هو مفتاح النجاح

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟

– إننا نلتمس عودة الأمور إلى وضعها الطبيعي ونتوقع استمرار الانتعاش الاقتصادي نحو آفاقٍ واضحةٍ أمامنا. إننا في مصرف عجمان نسعى إلى تحقيق نمو طويل الأجل مع تحسين الإنتاجية بزخمٍ اقتصادي أكبر، وذلك من خلال الابتكار والتحول الرقمي.

وبينما تختلف تحركات السوق الديناميكية، إلا أننا نرى بأن نهج الانضباط والتعاون هو مفتاح النجاح.

متفائلون جداً بالمستقبل

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

– نحن متفائلون جداً بالمستقبل ونعتقد أنه يمكننا تحقيق نتائج مذهلة مستمرة من خلال تركيزنا على تنويع القطاعات وتعزيز الهوامش الإجمالية والاعتماد على الدخل غير الممول. سوف نركز كذلك على تحسين جودة الخدمات المقدمة للعملاء من خلال الارتقاء بقنواتنا الرقمية والمنتجات والحلول المالية التي نقدمها.■

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

شارلز دوغلاس (الرئيس التنفيذي بالإنابة لـ «المصرف» - الامارات):

نتمتع برأسمال مليئ وإدارة صلبة وحصلنا على تصنيف A من فيتش



ينطلق المصرف العربي للإستثمار والتجارة الخارجية (المصرف) ARBIFT من رؤية «أن يكون الشريك المالي الأمثل في كافة الخدمات المصرفية للعملاء في المنطقة» وأبرز قيمه الأساسية: التركيز على العمل والإلتزام واتباع نهج التغيير والتركيز على الجودة والعمل بروح الفريق.

ويؤكد شارلز دوغلاس الرئيس التنفيذي للمصرف – الإمارات في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «نؤمن بأهمية التكنولوجيا ودورها الفعّال في تطور الأعمال، ونحن نعمل على تقديم أعلى الخدمات المصرفية وبأفضل جودة».

وإذ يرى أن النتائج تعني صلابة ونوعية الأصول لدى المصرف، يشدّد على أن الأمور تحسنت في العام ٢٠٢١ بعد بدء اللقاح.

ويتابع بأن البنك لديه علاقاته المحلية والدولية المهمة والقوية، ولديه تجارة متينة مع الجزائر وليبيا، كما أبرم اتفاقية استراتيجية مع المنطقة الحرة في جبل علي لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة. ويؤكد على أن البنك يركز على السرعة والسهولة في الحركة بواسطة المكننة والرقمنة، كما حاز على تصنيف A من وكالة فيتش، ما يدل على صلابة البنك، وقدرته على امتصاص الهزات والضربات.

إدارة البنك حكيمة وقوية عرفت كيف تدير الأزمة

■ **كيف تقيمون قطاع المصارف في الامارات عام ٢٠٢١ وما هي قراءتكم للإقتصاد في ظل أزمة «كوفيد-١٩»؟**

– لقد تحسن الوضع بشكل عام،خصوصاً ان سنة ٢٠٢٠ كانت سيئة، وقد عانينا من الاقفال القسري وعدم وضوح الرؤية بسبب الجائحة، لقد أقفلت كل القطاعات الانتاجية، وانقطعت العلاقات بين الناس. ان القطاع المصرفي هو مرآة الاقتصاد، وهو يعمل حسب القطاعات الانتاجية في البلاد، لذا فقد تأثر، وقد تم تطبيق كل المعايير المحاسبية في عامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ في ظلّ ظروف صعبة وغير عادية.

ولا بدّ من الإشارة إلى ان النمو في الناتج المحلي كان سلبيا بسبب تداعيات الجائحة، ما أثر تأثيرا بالغاً على المصارف بشكل عام، ودفع بالبنوك الى إستعمال مخصصات كبيرة جدا في العام ٢٠٢٠. لكن الامور تحسنت نوعا ما بعد بدء اللقاح في العام ٢٠٢١ علماً أن تداعيات العام ٢٠٢٠ تحتاج لفترة كي تنحصر ولو لم يكن العدد الأكبر من البنوك صلباً وذات أساس متين لما استطاعت الصمود. ولقد شعرنا بتداعيات العام ٢٠٢٠ في الربع الاول والثاني من العام ٢٠٢١. أما في الربع الثالث من العام فبدأت الامور بالتحسن لا سيما مع بروز التحضيرات لأكسبو ٢٠٢٠ وانجاز الافتتاح وعودة الحركة. ان الأكسبو اعاد إحياء الحركة الاقتصادية، كما ان حكومة الإمارات الحكيمة قادت في اواخر العام ٢٠٢٠ حملة تطعيم شاملة للناس، فكانت الوحيدة التي فتحت أبوابها امام الناس، فجاءها السواح من مختلف جهات العالم، ما حرّك الاقتصاد أيضاً، وساهم بإعطاء الثقة بصلابة الاقتصاد والادارة الحكيمة والقوية، التي عرفت كيف تدير الازمة منذ البداية.

لقد تم استيعاب تداعيات الأزمة بفضل حكمة حكام الامارات

■ **ما الدور الذي أداه البنك المركزي خلال الأزمة الصحية؟**

– لقد تم استيعاب تداعيات الازمة بفضل حكمة حكام الامارات، اذ كانت ردة الفعل ذكية وسريعة، ولم يدعوا الامور تتفاقم، لقد أجادوا التعامل مع الاوضاع واتخذوا اجراءات فورية، ما جعل الامارات مقصداً للناس، وحرّك اسعار العقارات التي ارتفعت بين ٢٠ و ٥٠٪. وأيضا قام المصرف المركزي بالتدخل خلال العام الماضي داعما المصارف والقطاعات الانتاجية، وإعطاء الحوافز للمصارف التي تساعد المدينين بشكل كبير، وقد تم تأجيل الفوائد الى ستة أشهر ثم الى ستة أشهر أخرى. ان ردة فعل الدولة كإدارة ان كان من ناحية المصرف المركزي، او القرارات التي تم اتخاذها بسرعة في الادارات الصحية واجراءات التطعيم كلها كانت قرارات صلبة وصائبة وتم تنفيذها بالشكل الصحيح، ما ساهم في تخفيف عبء الازمة، بشكل كبير على الناس، والاقتصاد بشكل خاص.

نصبو إلى تطبيق أعلى معايير الرقمنة وبدأنا بذلك منذ العام٢٠١٧

■ **وعلامَ ارتكزت إستراتجيتكم؟**

– نحن نؤمن بأهمية التكنولوجيا ودورها الفعال في تطور الاعمال، ونؤمن بخدمة العملاء على أحسن وجه. كما سرّعت الجائحة من توجهنا أكثر الى الخدمات الالكترونية، والرقمنة وتقديم الخدمات المصرفية عبر الانترنت وعبر الموبايل. في الواقع نحن بدأنا اتجاهنا هذا منذ العام ٢٠١٧ واستثمرنا مبالغ ضخمة في البنى التحتية، وأنشأنا منصة إلكترونية صلبة للخدمات المصرفية، اما خلال الجائحة فقد أضفنا الى ذلك العمل من المنزل او عن بعد، حيث اننا لم نتوقف عن العمل ابداً، وكان لدى الموظف مكتبه الافتراضي. لقد استفدنا من هذه الخدمات وقمنا بتطويرها اكثر، واستطعنا المحافظة على تقييم A من «وكالة فيتش» في النتيجة، وهذا يدل على صلابة المصرف وقدرته على امتصاص الضربات والأزمات. ان رأسمال «المصرف» ضخم ولديه ادارة صلبة، فهو مصرف قديم العهد موجود في السوق منذ العام ١٩٧٥ ولديه علاقاته المحلية والدولية المهمة والقوية. كما لديه تجارة متينة مع الجزائر وليبيا، بحكم العلاقات مع المساهمين الذين يقدمون لنا الدعم. كما لجأنا إلى توسيع أسواقنا عبر مكاتبنا التمثيلية في طرابلس وبنغازي. كما أبرمنا اتفاقية مع المنطقة الحرة في جبل علي وهي اتفاقية استراتيجية لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر العمود الفقري لأي اقتصاد. ان الاحداث التي مررنا بها في العام ٢٠٢٠ لم تثننا عن هدفنا، وذلك عبر خطة خمسية محكمة اعتمدناها في العام ٢٠١٨ كانت نتائجها جيدة. وباعتقادي ان النتائج لا تعني ارقام الربح والخسارة، انما تدلّ على صلابة البنك ونوعية الأصول لدى المصرف.

كما إفتتحنا فرعا صغيرا للمصرف في جبل علي – دبي، وهو فرع رقمي بالكامل لا يوجد فيه موظفين، يعمل على مدار ٢٤ ساعة في ٧ أيام. خطتنا اليوم هي ألا نزيد عدد فروعنا انما الذهاب الى مستوى أعلى في الرقمنة، وسنعتمد اكثر على خدمات الانترنت المصرفية والموبايل المصرفي، كما سندخل الذكاء الاصطناعي ضمن نظامنا المصرفي، ان الرقمنة تؤدي إلى سرعة وسهولة الحركة. ■

المصرف
AL MASRAF

THE NEW ERA FOR BUSINESS EASE
AL MASRAF CORPORATE CREDIT CARD



العصر الجديد لسهولة الأعمال
البطاقة الائتمانية للشركات من المصرف

البنك العربي المتحد - UAB

طموح إلى تحقيق معدلات ربحية أفضل في العام ٢٠٢٢ والعودة إلى موقعه الريادي

«البنك العربي المتحد» يعد أحد ابرز البنوك الإماراتية الذي أطلق خطة تحوّل رقمي طموحة لتطوير أعماله، خطوة جديدة تضاف إلى الخطوات التي يعتمدها في سبيل دعم نموه وتحقيق أهدافه الاستراتيجية.

ويتطلع البنك دائماً إلى التركيز على تحقيق أهدافه وأبرزها التميّز والخبرة والكفاءة، إضافة إلى التقنيات الحديثة وتأثيرات استخدامها على سرعة وسلاسة وكفاءة عملياته وخدماته ومنتجاته.

وبالنسبة للبنك: فإن «الإنعكاسات الإيجابية لمعرض «أكسبو ٢٠٢٠» على اقتصاد الدولة، تشكّل أبرز العوامل التي سرّعت في تعافي القطاع المصرفي واقتصاد الدولة بعد جائحة «كورونا»، كما أن الإدارة الصحيحة للأزمة مكّنت دولة الإمارات من العودة إلى الحياة الطبيعية بوتيرة أسرع من بقية الدول».

تجدر الإشارة إلى أن البنك مقبل على نقلة نوعية مهمة خلال الربع الثاني من العام ٢٠٢٢، خاصة وأن جميع المؤشرات تدل على نجاح عملية إعادة الهيكلة.

وتفيد مؤشرات البنك أن القطاع المصرفي الإماراتي أثبت مرونة عالية، وتمكن من تجاوز المرحلة الصعبة بنجاح، رغم الكم من التحديات الناجمة عن الأزمة الصحية، بالرغم من وجود تخوّف من عدم إمكانية الشركات والأفراد على سداد أقساطها، إلا أن المصرف المركزي تدخل بشكل مباشر وقدّم الدعم لمساعدة الشركات. وكان لهذه الخطوة وقع إيجابي ضخم على قدرة البنوك في التعاطي مع الجائحة.

رؤية غير واضحة في بداية ٢٠٢١

وكل ذلك، مع بداية العام ٢٠٢١ كانت لا تزال الرؤية غير واضحة في ما يتعلق بتوجهات الأسواق والنشاط الإقتصادي، وبدأت مستويات الأعمال بالتحسن خلال الربع الثاني من العام ٢٠٢١، وذلك بفضل تمكن الحكومة الرشيدة من احتواء الأزمة بجدارة، وتخفيف الإجراءات الإحترازية بشكل تدريجي، الأمر الذي انعكس إيجاباً على القطاع السياحي، الذي تكبّد خسائر نتيجة الجائحة.

كما أن الإدارة الصحيحة للأزمة مكّنت دولة الإمارات من العودة إلى الحياة الطبيعية بوتيرة أسرع من دول أخرى، الأمر الذي ساهم في استعادة ثقة المستثمرين والمواطنين وحثهم على الإنفاق من جديد، مع التركيز على التأثير الإيجابي لمعرض «أكسبو ٢٠٢٠» على اقتصاد الدولة، الذي شكّل أحد العوامل الرئيسية في التعافي الأسرع للقطاع المصرفي واقتصاد الدولة بعد الجائحة.

كما أن الأداء المتميّز لمعظم المصارف وتحقيقها معدلات ربحية، يعكس مدى قدرة البنوك على تجاوز تداعيات الأزمة واستقرار وضعها المالي خلال المرحلة المقبلة، ولكن هذا لا يمنع ضرورة اتخاذ أقصى درجات الحيطة والحذر، نظراً للمتغيرات التي طرأت خلال الفترة السابقة.

والجدير ذكره، أن الزيادة المضطردة في أسعار العقارات وتحديداً الفاخرة منها، كان لها تأثير قوي على أداء البنوك، إنطلاقاً من عودة الثقة للأسواق المالية وارتفاع حجم التداول، وهذا يعزّز الثقة، ومؤشر لتحسن الأوضاع مستقبلاً.



إنجازات البنك العربي المتحد في مجال التحوّل الرقمي

وبسبب إيلاء البنك أهمية كبيرة للتقنيات الحديثة وتأثيرات استخدامها على سرعة وسلاسة وكفاءة عملياته وخدماته ومنتجاته، اعتمد حلولاً رقمية مبتكرة ومتطورة لإثراء تجربة المتعاملين معه، إنما دون الاستغناء عن الفروع ولكن تحويلها إلى ذكية، عن طريق إستخدام حلول مصرفية رقمية تلبي احتياجات العملاء، وتحديداً فئة الشباب الذين ينتظرون حلولاً مرنة لإتمام معاملاتهم الرقمية. علماً أنه من المهم جداً على القطاع المصرفي مواكبة التطور التكنولوجي بأسرع وقت ممكن، في ظل المنافسة القوية التي يشهدها القطاع المصرفي وضرورة اتخاذ إجراءات سريعة تمكن البنوك من ضمان إستمرارية أعمالها على المديين القصير والبعيد.

اتخاذ أقصى درجات الحماية للنظام المعلوماتي

ومما لا شك فيه أن التحوّل الرقمي يزيد من الهجمات السيبرانية، ومن المهم تطوير الأدوات لحماية مؤسساتنا والتعامل مع الإعتداءات بشكل ناجح وفعّال باعتبارها التحدّي الأكبر في عصرنا الحديث بعد الجائحة. ولكن بالنسبة للبنك العربي المتحد فقد اتخذ أقصى درجات الحماية للنظام المعلوماتي الداخلي للبنك وحماية بيانات عملائه، مما مكّنه من الإنطلاق بثبات نحو عملية التحوّل الرقمي وتطبيق نموذج رقمي مبتكر وفريد من نوعه على مستوى السوق المحلية.

تجربة مختلفة للعملاء على مستوى الخدمات المالية والمصرفية

ومن أهم إنجازات البنك العربي المتحد إضافة إلى الخدمات المصرفية التقليدية وعلى رأسها الإقراض، إدخال خدمات أكثر تطوراً منها إدارة السيولة، خدمات الخزينة بالإضافة إلى الدخول في مجال التحوّط والعمل على تطوير إدارة الثروات. علماً أن عملية التحوّل المتكاملة التي سيتم تطبيقها ستساعد في إطلاق منتج فريد من نوعه، ومختلف تماماً عن المنتجات الأخرى المتعارف عليها بين المواطنين، فضلاً عن تقديم تجربة مختلفة لعملائه على مستوى الخدمات المالية والمصرفية.

نجاح عملية إعادة الهيكلة

وقد باشر البنك أيضاً بالتحضير للعديد من المشروعات الضخمة في الوقت نفسه وسيتم إطلاق خدمات جديدة بعد التأكد من امتلاكه الجهوزية الكاملة لهذه الخطوة.

أما بالنسبة للنتائج المالية للبنك فهو يسجّل زيادة في معدلات الربحية التي بلغت ما يقارب ٤٥ مليون درهم خلال الربع الثالث، مع توقع زيادة في الأرباح خلال الربع الرابع، وطموحه لتحقيق أرقام أفضل في العام المقبل، وجميع المؤشرات تدل على نجاح عملية إعادة الهيكلة إنطلاقاً من الأرقام المحققة، والبنك واثق من التألق والنجاح في المستقبل القريب والعودة لموقعه الريادي.■

البنك العربي المتحد
UNITED ARAB BANK

في خدمة الإمارات منذ
Serving the UAE Since
1975



@uabuae | uab.ae | 800 474

وائـل مكـارم (EXNESS):

سجلت المنطقة نمواً مهماً في قطاعاتها مع تحسن ظروف التجارة الدولية ورفع القيود الصحية المحلية



يعتبر كبير استراتيجيي الأسواق لدى «إكسنس» EXNESS وائل مكارم، أن من العوامل التي دعمت السوق الخليجي هي إرتفاع أسعار النفط وتراجع المخاوف من الآثار المحتملة لمتحور «أوميكرون»، مشيراً إلى أن «السوق رغم هذا لا يزال معرضاً لتصحيحات سعرية إذا عادت أسواق النفط إلى الإنخفاض».

وإذ توقع الخبير الاستراتيجي مكارم للأسواق العالمية استمرارية التعافي في العام ٢٠٢٢ وان بوتيرة أبطأ، فتّد الأسواق الخليجية بدءاً بالمنافسة بين المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة حيث تجهد خلالها المملكة بتنويع اقتصادها عن النفط. في حين تسعى الإمارات لأن تكون منصة لإطلاق العالم الرقمي والعملات المشفّرة، وقد أطلقت صندوقاً خاصاً لدعم البورصة المحلية. ناهيك عن أنه تم تحويل أسبوع العمل فيها من الإثنين إلى الجمعة ليتماشى مع البورصات والأسواق العالمية.

أما قطر فمن المتوقع أن يتسارع اقتصادها في النمو ولاسيّما مع استضافتها «كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢».

في حين قد تشهد الكويت أحد أسرع معدلات النمو وهي تعتمد بشكل كبير على النفط. هذا وسلطنة عمان نما اقتصادها بالوتيرة نفسها مثل الدول الكبرى غير أنه من المتوقع تباطؤ القطاعات المحلية غير النفطية فيها.

البحرين تعافى اقتصادها وهي في تصحيحات سعرية وإضافية في أسواق النفط.

ماذا جاء في التحليل العلمي لأحد كبار الخبراء في المنطقة؟

تمكن الاقتصاد العالمي من التعافي خلال عام ٢٠٢١ ومن المتوقع أن يستمر في ذلك في عام ٢٠٢٢، وإن بوتيرة أبطأ، بعد الجهود الناجحة لتوقيف انتشار الوباء. ومن المتوقع أن تتراجع الاختناقات في سلسلة التوريد التي نتجت عن هذه الجهود، مما قد يقلل من التأخيرات والاضطرابات في الإنتاج والخدمات اللوجستية.

ويُعد عام ٢٠٢٢ أيضا فصلا جديدا في السياسة النقدية، حيث تتحرك البنوك المركزية لتقليل برامج شراء الأصول وغيرها من التسهيلات المصممة لدعم الاقتصاد. حيث من المتوقع أن ترتفع أسعار الفائدة في جميع أنحاء العالم لتخفيض مستوى التضخم.

دول الخليج

تمكنت اقتصادات دول الخليج من الاستفادة من ارتفاع أسعار النفط وحملات التلقيح الناجحة. وكانت دول المنطقة من الأوائل التي تمكنت من تحقيق معدلات تلقيح عالية والحد من تأثير فيروس كورونا على الاقتصاد.

وشهدت المنطقة منافسة بين المملكة العربية السعودية والإمارات، حيث اتجه البلدان إلى بذل جهود لتطوير الاقتصاد وإطلاق مشاريع ومبادرات استثمارية لتحفيز الابتكار. في هذا الصدد، بذلت المملكة العربية السعودية جهودا كبيرة لتنويع اقتصادها عن النفط من خلال إنشاء مراكز صناعية ومشاريع اقتصادية جديدة.

ونتيجة لذلك، سجلت المنطقة نموا مهما في قطاعاتها غير النفطية مع تحسن ظروف التجارة الدولية ورفع القيود الصحية المحلية. وسمحت الظروف الصحية المتحسنة للأنشطة الاقتصادية المحلية والاستهلاك الداخلي بالازدهار مرة أخرى والاستفادة من الطلب المحبوس.

شهد عام ٢٠٢١ أيضا استمرار المحادثات مع إيران حول الملف النووي، مما خلق بعض المخاوف التي أثرت على أسعار النفط وثقة المستثمرين. ومن المتوقع أن تتطور المحادثات بشكل إيجابي حيث يعمل جميع الأطراف على إيجاد حل وسط.

أسواق النفط

شهدت أسواق النفط، الحافز الرئيسي لاقتصادات المنطقة، تطورات إيجابية هذا العام، حيث تعافى الطلب على الخام مقارنة بعام ٢٠٢٠. وقد يشهد السوق تطورات إضافية في عام ٢٠٢٢ على الرغم من التصحيحات السعرية للشهرين الماضيين، حيث خلال تلك الفترة، شهد السوق تدخل الولايات المتحدة ودول أخرى في محاولة لخفض الأسعار خوفا من تأثيرها على قوة النمو الاقتصادي.

كان الطلب على النفط مدعوما بتحسن النشاط الاقتصادي وتراجع حالات الإصابات بالفيروس خلال هذا العام. ومن المتوقع أن يرتفع

الطلب أكثر خلال عام ٢٠٢٢ حيث يواصل الاقتصاد العالمي التعافي. ومع ذلك، أثار وصول «أوميكرون» بعض المخاوف حول قوة الطلب على النفط على الرغم من أنه قد يكون تأثيره خفيفاً.

المملكة العربية السعودية

شهدت المملكة العربية السعودية دعماً كبيراً من ارتفاع أسعار النفط في عام ٢٠٢١ على الرغم من التصحيحات السعرية المسجلة خلال الشهرين الماضيين. وقدم ارتفاع أسعار النفط دعما كبيرا للعديد من القطاعات وأدى إلى توقعات بفائض في الميزانية في عام ٢٠٢٢. كما تمكن الإقتصاد السعودي من الاحتفاظ بقوة أساسياته بفضل حملة التلقيح الناجحة.

وفي أعقاب التعافي الاقتصادي للبلاد، سجل سوق الأسهم السعودية زيادات متواصلة على مدار العام ليصل إلى أعلى مستوى له منذ ٢٠٠٦ قبل أن ينخفض في نوفمبر مع تراجع أسعار النفط ووصول «أوميكرون». شهد السوق أيضا عددا مهما من الاكتتابات العامة الأولية مثل أكوا أو أس.تي.سي أو شركة تداول بنفسها، ويتوقع المزيد في عام ٢٠٢٢.

كما تشارك المملكة في بذل جهود كبيرة لتنويع اقتصادها عن النفط. حيث تتم هذه الجهود ضمن برنامج رؤية ٢٠٣٠ التي تركز على تطوير القطاعات غير النفطية وعلى إنشاء مشاريع اقتصادية كبيرة مثل نيوم وغيرها. وقد تساعد هذه المبادرة في حماية البلاد من تقلبات أسواق النفط في السنوات المقبلة.

الإمارات العربية المتحدة

شهد اقتصاد الإمارات تعافياً قوياً بعد أن فتحت حملات التلقيح المحلية الناجحة الطريق أمام عودة تدريجية إلى مستويات النشاط الاقتصادي السابقة. كما تتخذ الدولة خطوات لخلق بيئة مناسبة للنمو. في هذا الصدد، تم تحويل أسبوع العمل إلى فترة من الاثنين إلى الجمعة لتتماشى مع بقية الأسواق العالمية. بالإضافة إلى ذلك، المبادرات الأخرى مثل ترحيب دبي بالرقمنة والسعي لأن تكون منصة لاطلاق العالم الرقمي والعملات المشفرة التي يمكن أن تجذب المستثمرين ورؤوس الأموال.

انعكست التطورات الاقتصادية الإيجابية على أسواق الأوراق المالية حيث سجلت أداءاً هاماً. كما تعززت الأسواق المالية بفضل عدد من الاكتتابات العامة الأولية خاصة في أبوظبي مع إطلاق الإمارة لصندوق خاص لدعم البورصة المحلية. كما أعلنت دبي عن نيتها إدراج عشر شركات شبه حكومية كبيرة في سوقها المحلي.

تمكنت دبي من الاحتفاظ بمكانتها كمركز عالمي وإقليمي مع عودة مطارها إلى ما يقرب من ٩٤٪ من مستويات ما قبل الوباء. وتحتفظ دبي أيضا بالعديد من الطرق الجوية الشائعة عالميا ويبقى مطار دبي ثاني المطارات الأكثر استعمالا في العالم. على هذا النحو، يمكن أن يتجاوز مطار دبي قدرته الأصلية في عام ٢٠٢٢ على الرغم من وصول أوميكرون، مما قد يساعد في تسهيل إمكانية الوصول إلى المنطقة ورفع عدد الزوار.

كذلك، شكل معرض إكسبو ٢٠٢٠ دبي أيضاً حدثاً مهماً للإمارات ومن المتوقع أن يوفر فرص نمو كبيرة للدولة والمنطقة. كما استقطب أحجام استثمارات ضخمة إلى مختلف القطاعات خلال مرحلة إنشائه وساعد في جذب الانتباه إلى المنطقة.

قطر

تعافت قطر بشكل معتدل في عام ٢٠٢١، لكنها لا تزال على أساس قوي مع وجود فائض في الحساب الجاري، والذي يمكن مع ذلك، أن ينخفض إذا تراجعت أسعار الغاز الطبيعي على نحو أكبر. ومن المتوقع أن يتسارع الاقتصاد القطري في النمو في عام ٢٠٢٢.

ويمكن للبلاد أن تستفيد بشكل كبير من كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢ الذي من المقرر أن يبدأ في نهاية العام، مع استضافة أعداداً كبيرة من الزوار. ويمكن أن يساعد في جذب الانتباه والاستثمارات إلى الدولة من جميع أنحاء العالم.

الكويت

تعافى اقتصاد الكويت إلى حد ما في عام ٢٠٢١، ومن المتوقع أن ينمو بوتيرة أسرع في عام ٢٠٢٢. وقد تشهد الدولة أحد أسرع معدلات النمو في المنطقة العام المقبل، وتأتي في المرتبة الثانية بعد المملكة العربية السعودية. ومع ذلك، لا تزال الكويت تعتمد بشكل كبير على النفط ويمكن أن تتأثر بأي تصحيحات سعرية كبيرة أخرى.

سلطنة عمان

نما الاقتصاد العماني في عام ٢٠٢١، بنفس الوتيرة تقريبا مثل الدول الكبرى في المنطقة، متجاوزا الإمارات العربية المتحدة واستقر وراء المملكة العربية السعودية. ومع ذلك، من المتوقع أن تحقق البلاد أدنى معدل نمو في المنطقة العام المقبل، حيث من المتوقع تباطؤ القطاعات المحلية غير النفطية.

البحرين

من المتوقع أن ينمو الاقتصاد في البحرين بشكل أسرع في عام ٢٠٢٢، مثل الإمارات العربية المتحدة، بعد تعاف كبير في عام ٢٠٢١. ومع ذلك، لا تزال البلاد معرضة لتصحيحات سعرية إضافية في أسواق النفط.

خاتمة

تمكنت دول المنطقة من التعافي إلى حد كبير بفضل الجهود المبذولة لتوقيف انتشار فيروس «كورونا» وبمساعدة الحوافز وبرامج الاستثمار المصممة للحفاظ على قوة الاقتصاد. على هذا النحو، تجد المنطقة نفسها على أساس قوي لبدء عام جديد من النمو على الرغم من العوائق التي قد تنجم عن انتشار المتحور أوميكرون الجديد. ويمكن أن يساعد ارتفاع أسعار النفط والنمو السريع في بقية العالم أيضا في الحفاظ على نمو اقتصادي قوي لعام ٢٠٢٢.

EXNESS

الحسن علي بكر (كبير محللي الاقتصاد) وإسماعيل حج (نائب رئيس قطاع التسويق) شركة EVEST:

النمو في أسهم التكنولوجيا أحدث توازناً مناسباً للمخاطر في محافظ المتداولين الإستثمارية



الحسن علي بكر



إسماعيل حج

يؤكد أن السياسات النقدية والمالية التي تتبعها الحكومات حول العالم، تساهم بشكل كبير في زيادة أسعار الغذاء، كون العرض النقدي الموجود في السوق من شأنه أن يرفع بالتضخم إلى مستويات أعلى، بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف في سلاسل التوريد.

ويقول الحسن علي بكر كبير محللي الإقتصاد في «شركة إيفست»: «إن الأسواق حالياً احتوت فعلياً تأثير محاربة الصين للعملات المشفّرة، ما جعل محاربتها لهذه العملات ذات تأثير محدود للغاية، لافتاً إلى ان الشركة لا تقدم خدمات التداول بهذه العملات، كاشفاً عن خطوة بهذا الإتجاه قريباً ضمن مخطط خاص للتداول».

ويتوقع بكر أن تصل أسعار النفط إلى ٨٠ –٨٥ دولاراً خلال العام الحالي، مشيراً إلى أن الشركة، أتاحت الفرصة أمام المتداولين للتداول على مجموعة متنوعة من الأسواق، ضمن المنصة نفسها، كما بات أمامهم خيارات متعددة لتخفيض حجم المخاطر.

من جهته، عرّف إسماعيل حج، نائب رئيس قطاع التسويق بالشركة ومهامها.

■ **بداية، هل لنا بلمحة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟**

– **إسماعيل حج**: تأسست الشركة عام ٢٠٢٠ وحاصلة على تراخيص من قبرص، جزيرة فانواتو VANOATU بالاضافة الى العمل للحصول على تراخيص من جنوب افريقيا والامارات العربية المتحدة، كما سنفتتح قريبا مكتب في إمارة دبي. يضاف الى ذلك نمتلك أكاديمية للتداول TRADING ACADEMY بهدف تعزيز خبرات المتداولين. وأكثر ما يميزنا أننا نوفر ISLAMIC TRADING ACCOUNTS بالاضافة الى ما يسمى DEMO TRADING ACCOUNT. وبالتالي نسعى من خلال هذه المشاركة إلى تعزيز تواجدنا في أسواق المنطقة، والتعريف بالشركة بشكل أوسع، الى جانب المنتجات المميزة التي نقدمها.

■ **إنطلاقا من خبرتكم في عالم الاقتصاد كيف تقوّمون وضع الأسواق المالية خلال هذه المرحلة؟**

– شكلت جائحة «كوفيد–١٩» تحدياً كبيراً للكثير من الدول، وهذا ما دفع الأسواق للتحرك بقوة، خصوصا مع بداية الجائحة، واستمرت مع عمليات التيسير المقدمة من البنوك المركزية، والتي تم من خلالها ضخ كميات كبيرة من السيولة دفعت بالأسواق والمستثمرين والشركات إلى الاستفادة من الواقع الجديد، الأمر الذي أدى الى ارتفاع عمليات التداول الى مستويات تاريخية، ومكنت الأسواق من تعويض الخسائر التي منيت بها مع ظهور الجائحة.

ومن هنا، فإن السياسات التي اعتمدتها البنوك المركزية ساهمت في إحتواء جزء من الأضرار، والخسائر التي كانت ستلحق بالاقتصادات المختلفة، نتيجة الاغلاقات المستمرة والاجراءات الاحترازية لاحتواء انتشار الفيروس، كما شكلت فرصة للمتداول للاستفادة من تقلبات الأسواق، وتحديدا الذهب الذي شهد تقلبات كبيرة بين الهبوط ومعاودة الارتفاع. ويضاف الى ذلك، شهدنا خلال المرحلة الماضية نوعا من التحول في اتجاه الاسواق من التداولات الاعتيادية في العملات الى مؤشرات الأسهم الاميركية، التي أصبحت في الفترة الماضية تحت المجهر في ظل وجود إمكانيات واحتمالات مميزة تحديدا في الشركات التكنولوجية التي تمكنت من تحقيق منافع ضخمة، نتيجة حجم السيولة الضخم التي تم ضخها من البنوك المركزية، وبالتالي حتى الآن لا تزال أسهم الشركات التكنولوجية الاكثر ارتفاعا مقارنة بما يسمى أسهم القيمة، التي لا يزال أدائها محدود مقارنة بأسهم النمو المتمثلة بأسهم التكنولوجيا، وهذا شكل فرصة مهمة للعديد من المتداولين للقيام بنوع من التوازنات المناسبة للمخاطر، في محافظهم الاستثمارية، وهذا دفع بالاسواق لأن تكون اكثر مرونة وصحية، كما بات أمام المتداولين خيارات متعددة لتخفيض حجم المخاطر. وفي هذا الصدد أتاحت شركة EVEST الفرصة أمام المتداولين للتداول على مجموعة متنوعة من الأسواق ضمن المنصة نفسها، مثل التداول بالعملات، المعادن، المواد الخام، مؤشرات الاسهم، بالاضافة الى الأسهم الفردية، بهدف تنويع محافظهم الاستثمارية، وهذا انعكس بصورة إيجابية على آداء الكثير من المستثمرين في المرحلة الماضية.

> **"نحرص على الاحتفاظ بالعلاقة المميزة التي تربطنا بعملائنا"**

■ **كيف تنظرون لسوق العملات المشفرة وهل أدخلتموها ضمن منصة التداول الخاصة بشركتكم؟**

– حتى هذه اللحظة، لا نقدم خدمات التداول بالعملات المشفرة، الا أنه خلال الفترة المقبلة سيكون هناك خطوة بهذا الاتجاه، وسيتم وضع مخطط خاص بالعملات المشفرة في ا لمستقبل القريب.

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معارض الفوركس؟**

– لدى الشركة العديد من العملاء في منطقة الشرق الأوسط، وتحديدا في الامارات العربية المتحدة، فضلا عن وجود عدد من العملاء الراغبين بالتواصل معنا وجهاً لوجه، ونحن نحرص على الاحتفاظ بالعلاقة المميزة التي تربطنا بعملائنا، ولذلك قررنا المشاركة في المعرض للتواصل معهم، وفي الوقت نفسه التأكيد على أننا شركة فاعلة تمتلك تراخيص، ولسنا بأشخاص وهميين. ■

تداول العملات الرقمية الـ 08 الأولى في العالم مع إيفست



{evest}™

الأرقـام تحسـم

* التداول يعرض رأس مالك للخطر

Octavian Patrascu (Founder – CAPEX.com)

We provide a different user experience, and we will witness significant correction in the market during 2022



CAPEX.com a global broker, operates under four trading licenses, providing services across Europe, the Middle East, South Africa, Latin America, and South-East Asia. With a robust offering of over 2100 CFD trading instruments, the broker is preparing to expand the offering by including Direct Market Access instruments, DeFi and blockchain-based services.

Octavian Patrascu, founder of CAPEX.com, declared in an interview with Al Bayan Magazine, that they are fully prepared to expand their team and come up with exciting new features and products, stating that millennials are the leading force behind the massive growth of the fintech industry, noting that CAPEX.com is undergoing a fast expansion process as new offices and regulations are being added.

*** How did the idea of establishing CAPEX.com come up?**

- I have been in the online trading industry since 2008, so it has been already 13 years. CAPEX.com came as another step for me after I had prior experience in different companies. We founded it so we can have a way to democratize access to the capital markets. We strive to have a great platform where we can have a good client user experience and have the proper local licenses to serve our clients better. In this case, with the trading tools that we give & access to the financial markets, the user can have a good experience opening an account and trading for their daily needs.

*** There is a big competition in your field, how are you facing it? What is your comment?**

- Basically, I believe that in Dubai, Abu Dhabi, and UAE as a whole, there are a lot of companies with experience, and they have been here for a long time, even before we expanded in the region, so they are well established. In the meantime, we are a customer-oriented technological startup, and we come with new things in the trading platform. While everybody is using Metatrader, we came with our proprietary platform to give a different user experience. With our trading tools, we like to automate many processes so we can be digitally savvy for the clients. This is our added value in the region and having the license in Abu Dhabi Global Markets.

*** What will be your plans for the future?**

- Our strategy is to have one of the best products in the market and we need to market them very well. All the employees that we have in the company have broad experience in the region. The new type of investor is not limited to the traditional ones that used to have experience in banking or know the capital markets, but also a lot of younger investors and millennials are coming through so, to establish a better connection with them, we believe that we need to have more millennial employees who share similar mindsets.

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

- We are very curious about what will happen in 2022, but I expect a significant correction in the market. Luckily, we have an extensive collection of financial instruments on our trading platform that can service clients regardless of whether the market goes up or down. With the significant flow of new traders coming in, the trading volatility will be even more considerable because we have a new category of investors pushing the market. We are in this region, and we believe that it is a perfect one, and in the UAE, we see a big appetite for online trading. Thus, we feel satisfied with this region, and maybe we can have a market share here in the future.

CYBERSECURITY CAN BE BEAUTIFUL.

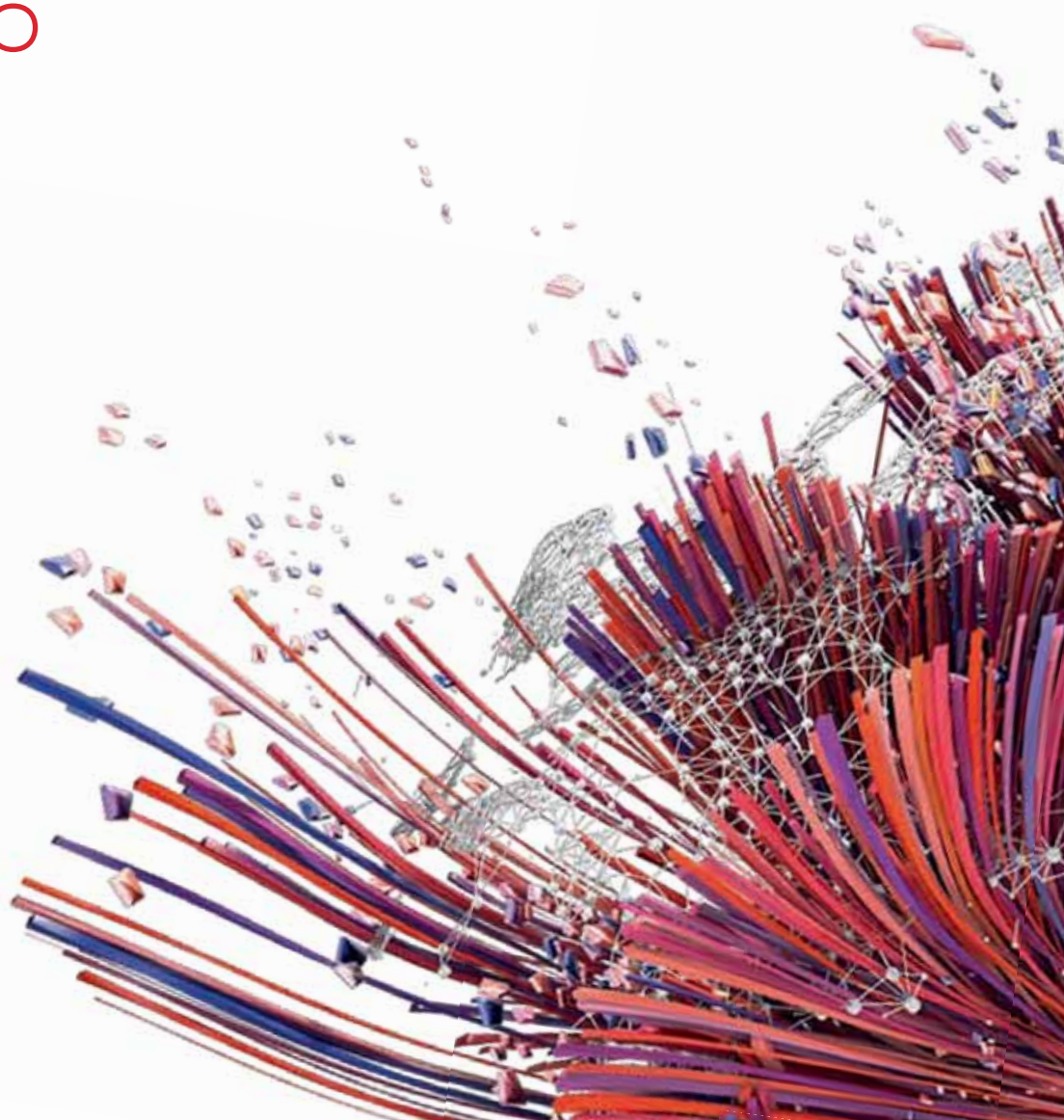
TREND MICRO™

Cyber threats are malicious, dark, and intrusive.

As the world becomes increasingly complex, you need connected solutions and visibility across your entire IT infrastructure.

Trend Micro enables you to protect, detect, and respond to threats faster—so you can be more resilient. Because when you can see the big picture, cybersecurity can be beautiful.

That's The Art of Cybersecurity.
TheArtofCybersecurity.com



The artwork illustrates the global shift of Trend Micro customers from on-premises to SaaS-where we deliver faster updates, less optional Impact, and better security. Created with real data by artist Brenden Dawes.

سامي حامد (المدير التنفيذي لشركة نور المال - الاردن):

خدماتنا هي الأكثر ابتكاراً واحترافيـة في المنطقـة وسنطرح على عملائنا الإستثمار في سوق الأسهم الأميركية



تعد شركة نور المال واحدة من عدد قليل من الشركات التي تقدم فروق أسعار منخفضة ثابتة وديناميكية – بالإضافة إلى توفير حسابات SWAP مجانية (وبدون فوائد) وأيضاً تتيح فرصة للعملاء لاختيار هوامشهم المفضلة والتداول أينما كانوا عبر هواتفهم المحمولة من خلال برنامج تداول الهاتف المحمول الخاص بها، حيث تقوم الشركة بإدارة عمليات التداول الخاصة بالعملاء، في أي وقت، ومن أي مكان في العالم.

ويؤكد سامي حامد المدير التنفيذي لشركة نور المال – الأردن في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن الشركة حافظت على نشاطها استناداً إلى خطة التحوّل نحو الخدمات الرقمية. كاشفاً عن توجه الكثير من الفئة الشابة إلى العملات الرقمية.

وبالإضافة إلى عمل الشركة في الأسواق العالمية بما فيها الفوركس والسلع والمعادن والطاقات وعقود الفروقات، يوضح حامد أنها تقدم العديد من الميزات الرئيسية لتلبية احتياطات التجار والمستثمرين، وهي تمنح عملاءها خدمات التداول الأكثر ابتكاراً واحترافية في المنطقة، مع مستوى الخدمة العالي مع مراعاة النظم والقوانين.

ويكشف بأن الشركة ستطرح مع بداية العام ٢٠٢٢ إمكانية لأي متداول على منصة نور المال الإستثمار في سوق الأسهم الأميركية وEQUITY MARKET.

■ مـا هـي أهـم الانـجـازات الـتـي حـقـقـتـهـا شـركـة نـور الـمـال خـلال العام ٢٠٢١؟

– يشكل العام ٢٠٢١ إمتداداً للعام ٢٠٢٠ على الرغم من تقلص حدة الوباء وتداعياته السلبية على إقتصادات الدول بعد تخفيف الإجراءات وزيادة معدلات التلقيح، إلا أن القطاع المالي وتحديداً الشركات العاملة في مجال الوساطة المالية العالمية، تمكنت من المحافظة على نشاطها خلال الفترة الماضية، إنطلاقاً من خطة التحوّل نحو الخدمات الرقمية. في وقت أن الشركات العاملة في السوق الأردنية قررت توسيع أنشطتها نحو الأسواق الأجنبية مؤخراً، نظراً لأهمية تنويع المحفظة والمحافظة على الملاءة المالية، وقد حذت حذوها الشركات في دول الخليج.

ويعتبر تطبيق نور المال على نظامي I.O.S. و اندرويد خير دليل على ذلك حيث يمكّن هذا التطبيق عملاء الشركة من اجراء كافة العمليات و الانشطة التي يرغبون القيام بها من داخل الهاتف المحمول دون الحاجة لاستخدام اي منصة اخرى.

وعلى الرغم من عمليات الإغلاق المتكررة التي شهدتها الولايات المتحدة الأميركية شكل سوق الأسهم الأميركية محط أنظار العديد من الشركات والمستثمرين.

بالإضافة إلى إزدياد ظاهرة إتجاه الكثير من الشباب للعملات الرقمية، على الرغم من وجود مخاطر من إنهيارها بصورة مفاجئة، ولا تخضع لقواعد منظمة من العديد من الدول، إلا أنها باتت تشكل نسبة مهمة من إجمالي عمليات التداول لفئة كبيرة من الشباب، رغم عدم الإعتراف بالعملات المشفّرة في العديد من الدول وحظر التعامل بها من البنوك المركزية.

البنك المركزي حظر التعامل بالعملات الإفتراضية

■ هل توفرون خدمة التداول بالعملات المشفّرة؟

– صدر عن البنك المركزي الأردني وهيئة الأوراق المالية بيان، يؤكد حظر التعامل بالعملات الإفتراضية لمخاطرها العالية على المتعاملين بها والمؤسسات المالية والاقتصاد، كما أن الرؤية لا تزال غير واضحة حول الإجراءات التي يمكن أن تتخذها الحكومات والبنوك المركزية في العالم العربي، في ما يتعلق بتنظيم عملية التداول بالعملات الرقمية وتشريعها لتصبح متاحة أمام المتعاملين والمستثمرين. ومما لا شك فيه أن حجم هذه العملات وصل الى مستويات خيالية على مستوى العالم.

سمعة حسنة وتعزيز ثقة المتعاملين معنا

■ ما الذي يميزكم عن الشركات الأخرى العاملة في مجال الوساطة المالية؟

– نحن شركة تابعة لشركة »إن سي أم للاستثمار« تأسست في عام ٢٠٠٩ كوسيط مالي للتداول في الأسواق العالمية عبر الإنترنت. »نور المال« مرخصة من هيئة الأوراق المالية الأردنية، في حين أن الشركة الأم تخضع لتنظيم هيئة سوق المال في الكويت.

تعمل نور المال في الأسواق العالمية بما في ذلك الفوركس والسلع والمعادن والطاقات وعقود الفروقات من خلال تقديم الأدوات المالية المتنوعة، كما نقدم العديد من الميزات الرئيسية لتلبية إحتياجات التجار والمستثمرين، وتمكنا خلال مسيرة عملنا كسب سمعة حسنة وتعزيز ثقة المتعاملين معنا.

كما نحرص على منح عملائنا خدمات التداول الأكثر إبتكاراً وإحترافية في المنطقة، فضلاً عن توفير أفضل الشروط والشفافية ومستوى الخدمة العالي مع مراعاة النظم والقوانين.

■ برأيكم ما هي أفضل القطاعات للإستثمار فيها في الوقت الحالي والتي تعد من الأقل خطراً على المتداولين؟

– أن الاستثمار في المعادن يعد ذات مخاطر أقل مقارنة من الاستثمار في المؤشرات، حيث ان هذه المؤشرات سريعة التأثر بالمتغيرات والاضطرابات التي تحدث هذه الفترة في الاسواق وخصوصا مع ظهور المتحور الجديد لـ COVID-19.

وبالتالي، فإن مستويات المخاطر تختلف بين حساب وآخر ونوع الحساب والعميل نفسه، بحسب إحتياجاته وتنويع محفظة إستثماراته، ومن هنا تختلف نسب المخاطر ومعدلات الربح والخسارة.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٢؟

– سنطرح مع بداية العام الجديد إمكانية لأي متداول على منصة نور المال الاستثمار في سوق الأسهم الأميركية وEQUITY MARKET إضافة الى فتح أسواق جديدة في مناطق مختلفة عربيا وعالميا من خلال استخدام تطبيقات تسهل على العميل حرية الوصول الى خدمات الشركة بيسر وسلاسة من اي مكان ومن خلال الهاتف المحمول.■

NOOR AL MAL
نـــــور المـــال

تداوَل بأمان

TRADE SAFELY



International **Operations**

Noor Al Mal is a subsidiary of NCM Investment, also known as NoorCM or NCM, established in 2009 as a privately held online financial broker. Noor Al Mal is regulated by the Jordan Securities Commission under license no. 18/00403/1/3, while our parent company is regulated by the Capital Market Authority in Kuwait. (License AP/2017.0009).

UAE

Shuaa Capital PSC Regulated by Securities and Commodities Authority (SCA), UAE's premier publicly listed financial services firm, acquired Amwal International Investment Company in an important acquisition that aims to create an integrated financial package

SHUAA Head Office
The H-Hotel Dubai (Office Tower),
Level 15, Offices No.1502,
Sheikh Zayed Road,
P.O. Box: 31045, Dubai, UAE.
Phone: +971 (4) 319 9630
Website: www.shuaa.com
Investment is regulated by
the Capital Markets Authority

Kuwait

NCM Investment is regulated by the Capital Markets Authority (CMA), and is a subsidiary of Amwal International Investment Company KSCC (AMWAL) in Kuwait.

Kuwait (Headquarter)
27th Floor, Dar al- Awadi,
Ahmad al Jaber St., Sharq, Kuwait.
Phone: +965 - 2225 3888
Website: www.ncminvest.com

NCM INVESTMENT

Jordan

Noor Al Mal | Regulated by Jordan Securities Commission (JSC), and is a subsidiary of NCM Investment in Kuwait

Jordan
Mecca St., Kent Complex,
Bldg. 145, Second Floor,
Office 203 - 204.
Phone: +962 - 6 5622404
Website: www.nooralmal.com

SHUAA

Turkey

Noor Capital Markets Menkul Regulated by Capital Markets Board (CMB), and is a subsidiary of NCM Investment in Kuwait.

Turkey
Key Plaza 11/7, Şişli, Istanbul.
Phone: +90 - 212280 6666
Website: www.noorcm.com.tr

Danny Salman

(Senior Market Analyst – MultiBank Group)



We always try to stay one step ahead of the crowd and we provide our clients with the best possible service

Since working in the industry, Danny Salman, Senior Market Analyst at MultiBank, has made continuous precipitation and breakthroughs in the fields of business strategy and financial analysis, and has repeatedly achieved good results. Over the years of working experience in global outstanding companies, Salman has continuously deepened his understanding of the industry, and is able to quickly grasp global trends and respond to them. According to him, MultiBank Group is built on four strong pillars: transparency, flexibility, innovation, and integrity. These four cornerstones have allowed the company to maintain its position in the world of online trading. Al Bayan Magazine met Salman on the sidelines of Forex Expo and following is the interview conducted.

*** What differentiate MultiBank Group from other similar companies?**

- We always try to stay one step ahead of the crowd and we are actually very proud today to be here, not too many brokers can say that they work with over eleven financial regulators globally and for us that's very important and crucial because it gives us the security and safety and provides these features to the clients as well. Thus, it is important to be working with several financial regulators and we are proud to launch new set of financial products, we have over 20 thousand financial products for our clients to choose from so giving them the opportunity to trade any type of asset class they can think of. We always try to provide our clients with the best possible service. In this industry, there are a lot of Forex brokers around but we try to always separate ourselves by putting our clients First and the service we provide our clients is what really matters at the end of the day because we believe that if the client is happy, then we are happy and that is our philosophy. We always try to stand by that and we also provide the best market conditions for clients to trade from and our commission structure as well as our fees are probably the most if not the best in the industry.

*** What is your overview about the market these days?**

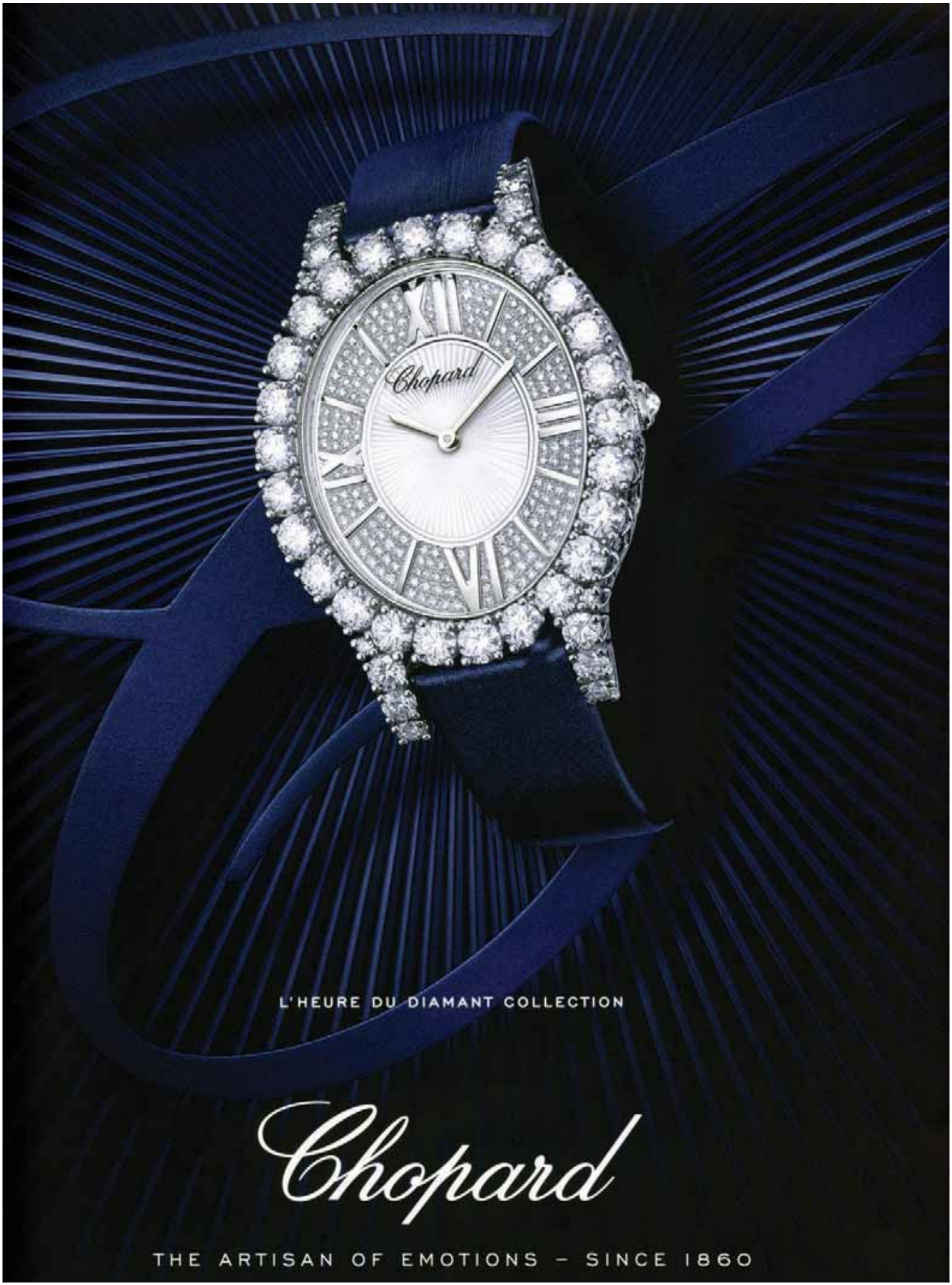
- There are a lot of different markets to invest in. If we take a look at crypto currencies lately, we've seen that bitcoin prices touched 65 thousand US dollars but we've also seen sharp correction following that. For traders and investors it is important to keep in mind that the new law was always significantly higher than previous laws so kind of showing investors and traders that the trend is still intact and we are still in a bullish trend. Cryptocurrencies as a whole look promising for the future but we have to keep in mind that when looking at cryptocurrencies, it is driven by speculation and the prices are very sensitive to the market's perception of future adoption. That is why we can experience very high swings and high price volatility but overall the trend is still bullish. We could see bitcoin potentially touching all-time highs in the years to come. There are many factors that have to support this claim and one of them is how fast are we going to adopt cryptocurrencies so it is potential for widespread social adoption and it is key to the growth in cryptocurrencies. We are starting to see a lot of tough regulations coming from China but that is not really helping the cryptocurrency market to break all-time highs; yet we still have a positive view moving forward when looking at cryptocurrencies so it will be interesting how things play out and how we adapt to this new age of investing and trading.

*** In your opinion, what risks exist in the market and how to avoid them?**

- We have seen a pull back in the equity markets, some of the key themes now are Fed tapering & interest rate hikes. Federal Reserve Chairman **Jerome Powell** mentioned that we might be experiencing some form of fed tapering so the markets reacted negatively to that and potentially we will see an interest rate hike somewhere around mid to end of next year. That will have an impact on equity prices & gold.

*** What are the main points that you focused on during you speech at Forex Expo?**

- I talked about looking at unique characteristics of both bitcoin and gold and looking at their drivers of return, what moves both markets and also the correlation between the two. There has been a lot of debate whether or not bitcoin is the new digital gold so I looked closer at what actually separates the two and what makes them alike. If we look at gold, we can see that it always serves safe investment during depressed markets and of course when looking at yields and comparing them to gold, we can see there is a strong negative relationship and year yields take into account inflation. As for bitcoin, it is better to think of today's prices as reflecting a probability that we could achieve greater future adoption, we see companies like PayPal, Square, Tesla, etc... owning bitcoins. They are important drivers for the crypto bitcoin. I also shed lights on how bitcoin is correlated with other markets for investors and traders who want to have or hold a portfolio with bitcoin in it that is uncorrelated to other markets, we show how strong or weak the correlation is with bitcoin and gold to other markets.


Chopard
L'HEURE DU DIAMANT COLLECTION
Chopard
THE ARTISAN OF EMOTIONS – SINCE 1860

Jeetu Kataria
(Co-Founder & CEO – DIFX Technology):

We always strive to make a single stop destination for users who want to trade all the asset classes



Jeetu Kataria, Co-Founder & CEO at DIFX technology, has over 15 years of experience in Financial Markets, Investment Banking and Corporate Finance with extensive experience with the foremost global financial services organizations. His core competencies are Startup Investments, Asset Management, Investment Banking, Business Strategy, and keeping investments on track with sound knowledge of robust risk management. His expertise is into startup investment with a technology focus, such as Fintech, FMCG, Education, and Artificial intelligence. He is also instrumental as financial strategist for large Family offices in Middle East and South East Asia. Al Bayan Magazine met Mr. Kataria and conducted the following interview with him.
Below is the Q & A.

*** Can you give us an idea about your company?**
- DIFX is the first comprehensive ecosystem to offer major verticals in a single unified and packaged offering. We provide a secure and hybrid working paradigm for a centralized and decentralized exchange with atomic swaps. We envision using our immutable ledger technology for the unbanked, by creating a revolutionary exchange which is fast, secure, and efficient. Our number one priority is to bridge the gap between digital and traditional assets, thereby establishing a new financial order. Our prime focus is to create a powerful hybrid of centralized and decentralized exchange, using block chain technology to enable atomic swaps. Thus, DIFX is an insured cross-asset trading platform where people can safely trade, by and sell multiple assets like cryptocurrencies, forex, indices, commodities and stocks. We have presence in Singapore as a tech company and have an EMI license in Cayman Islands and we are based in Dubai with commercial brokerage & tech license as well as in Labuan as a security dealing license and now we are in Estonia as exchange and wallet service license.

*** What is your comment about cryptocurrency?**
- What I have seen in the last four years is that no matter which country prohibits cryptocurrency, they cannot block it. They only allow banks not to deal in cryptos. In the last ten years, we have seen that no banks were allowed but on the contrary bitcoin reached from maybe one dollar to 60 thousand dollars and each and every cryptocurrency which is well legitimate and has shown massive growth even without any banking structure in place. Lately, large institutions are coming and making their our crypto funds and collaborating with the exchanges and I believe in the next four years, we will have the full regulations in place in at least 80 percent of the countries and this will legalize cryptocurrency as an asset class but not a currency. With cryptocurrency, we want the traditional assets to be combined and we want users to trade on these assets.



FROM LEFT: PRAKASH NAVIM & JEETU KATARIA

*** What differentiate you from other similar companies?**
- I have been trading on all the exchanges and what I have seen is that switching between the different asset classes was the real pain the user was facing. For the last two years, we have been working on how to give a seamless experience to the users so that they can trade all the assets in a single platform. Apart from that, we have the strongest custodian who is managing the funds on behalf of our clients which is Fireblock. Today they are managing more than 500 billion dollars across the globe in cryptocurrency. We always strive to make a single stop destination for users who want to trade all the asset classes.

*** What is the purpose behind your participation in Forex Expo?**
- DIFX has two platforms, one is our own institutional platform and the other is MT5 platform where we have all the traditional assets along with hundred cryptocurrency futures. The way crypto has grown from two hundred billion dollar market to 3 trillion dollar today, we see that once we combine both platforms, we will be able to give a single solution to the user. So, to attend expos which are crypto and forex is our main focus and what we are looking for.

*** What will be your future plans?**
- We want to give 24/7 support for the users and to focus on how to secure the funds which are kept with us because of the insurance we have and the custodian who is holding the assets.


الوثبة للتأمين
AL WATHBA INSURANCE
INSURANCE
ANYTIME, ANYWHERE!
Download
AWNIC App
1Mn+ Loyal customers
Etihad Miles and Privilege Programs
Tailormade Policies
24
Multilingual customer support
95% Happiness rate
VIP
Access the privilege program

محمد شيخو محوّ

(مدير قسم المبيعات HENYEP MARKETS - HYCM):

متفاءلون بالمرحلة المقبلة ونتحضر لإطلاق منتجات عالمية واسعة النطاق



تدير شركة HENYEP MARKETS - HYCM مجموعة متنوعة من الأعمال، بما في ذلك تداول الاوراق المالية وتداول المعادن الثمينة، والائتمان الاستهلاكي وحلول الدفع، وهي تستثمر في كل المشاريع التجارية والسكنية، في الصين الكبرى والشرق الأوسط، وتبحث باستمرار عن فرص استثمارية مثيرة للإهتمام، في جميع أنحاء العالم.

ويؤكد محمد شيخو محوّ مدير قسم المبيعات في الشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» انها تستثمر أيضا في رواد الأعمال، وتحتضن الأعمال التجارية مع الشركاء، مع التركيز بشكل خاص على الخدمات المالية، ومشاريع التكنولوجيا المالية والانترنت.

ويكشف محوّ عن التحضير لإطلاق منصة جديدة عبارة عن تطبيق مميز يوفر خدمات ومنتجات متعددة للعملاء، لافتاً الى إستمرار الشركة في وضع إحتياجاتهم في طليعة إستراتيجية النمو المستقبلية، ومن بينها عرض المنتجات العالمية واسعة النطاق، وتقديم الدعم على مدار ساعة / يومياً بلغات متعددة في مكاتبها العالمية.

■ ما الذي يميّز شركتكم عن مثيلاتها في السوق؟

– تأسست شركة HENYEP MARKETS عام ١٩٧٧، وتعد من أقدم الشركات في مجال التداول، ومن مؤسسي «بورصة هونغ كونغ». وتمتلك الشركة تراخيص من جهات رقابية عالمية ومرموقة مثل FCA، الإتحاد الأوروبي، CYSEC ومركز دبي المالي العالمي، بالإضافة إلى ترخيص من CIMA، وبالتالي تتمثل نقطة القوة الأبرز للشركة مقارنة بمثيلاتها من الشركات في أنها شركة عريقة في مجال الوساطة المالية، ما يزيد من ثقة المتعاملين معنا، ويؤكد على مصداقية الشركة التي تتواجد في السوق منذ ٤٤ عاماً.

■ من الملاحظ وجود تحوّل كبير نحو العملات المشفّرة والتداول بالأسهم، هل تقدمون هذا النوع من المنتجات؟

– فرضت العملات المشفّرة نفسها على الأسواق العالمية، وبالتالي فإن ما شهدناه مؤخراً من هبوط في أسعار العملات المشفّرة، أدى إلى تبني حوالى ٢٠٠ مليار دولار في السوق. لذلك تطرح الشركة هذه العملات للتداول، والتي يصل عددها إلى ٣٠ عملة إلى جانب ١٢ وسيلة إيداع عن طريق العملات المشفّرة. كما أن موضوع الاعتراف بهذه العملات يعود إلى قوانين وأنظمة كل دولة، وبالتالي كان هناك تصريحاً من دولة الإمارات باعتماد هذه العملات. في وقت أصبح لا بد من الإعتراف بهذه العملات، التي ستصبح عملات المستقبل وتوازي أهميتها العملات الورقية الأخرى.

■ ما الهدف والقيمة المضافة من مشاركتكم في معرض الفوركس؟

– يعد المعرض قيمة مضافة لشركتنا، إنطلاقاً من حضورها في منطقة الشرق الأوسط وعالمياً، حيث تتواجد من الصين وصولاً إلى المكسيك، إلا أن سوق الخليج يبقى جذاباً للإستثمارات، وبالتالي من المهم التواجد في مثل هذه المعارض.

■ كان للجائحة آثار إيجابية على اسواق المال والتداول، كيف تقوّمون تجربتكم؟

– يعد قطاع التداول بمثابة الإستثمار الترفيهي، وخلال مراحل الإغلاق والجلوس لفترات طويلة في المنازل، لم يبقَ أمام الناس سوى التوجه لعالم التداول، وهذا الأمر ساهم في استقطاب رؤوس أموال ضخمة وتحقيق نتائج إيجابية للقطاع.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة، وهل أطلقتم منتجات جديدة؟

– في السابق كانت الشركة تقدم مزايا محدودة للمتعاملين، أما الآن فباتت تقدم فوائد ومزايا أعلى بهدف توفير أعلى درجات الحماية للعملاء، وتجنيبهم الخسائر إنطلاقاً من المخاطر الناجمة عن الصفقات، التي يقوم بها العميل في اليوم الواحد. فضلاً عن إضافة تحديثات على فروقات التسعير، ما بين العرض والطلب للمنافسة في السوق.

ويضاف إلى ذلك، تعتمد شركة HENYEP MARKETS منصتي MT4 وMT5 وقريباً سيتم إطلاق منصة HY TRADER خاصة بنا، وهي عبارة عن تطبيق مميّز يوفر خدمات ومنتجات متعددة للمتعاملين معنا.

ونحن متفائلون بالمرحلة المقبلة، إنطلاقاً من النمو الحاصل في أسواق التداول، وهذا سينعكس إيجاباً على مختلف الشركات والوسطاء الماليين، ومن المتوقع حصول حركة جيدة نهاية العام الحالي.■

Andrew Ishchuk (CEO HonorFX):

Crypto is a trend not a bubble and we believe in inspiring confidence through transparency



Andrew Ishchuk, CEO of HonorFX, is an experienced senior FX industry veteran with a strong track record for growth and turnaround management. With 12+ years of top management experience within the United Arab Emirates, Kuwait & India, Andrew provides business advisory services to multiple FX Broker's owners in UAE. He was among the prominent people who participated in Forex Expo. On the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met him and conducted an interview in which he gave us an idea about their company and talked about how they surpassed Covid-19 pandemic. He further shed lights on their strategy and commented on cryptocurrency as well as stating the characteristics that differentiate HonorFX from other similar companies. Below is the Q & A.

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

- HonorFX was established in 2018 but in our global business, you should have regulations and entities around the globe to cover the global operations. That's why HonorFX is a brand name of Honor Capital Markets Limited (Mauritius), and Honor Capital Markets Limited (Malaysia), Honor Capital Markets Limited (St. Vincent and the Grenadines).

MU is regulated by the Financial Services Commission of the Republic of Mauritius with an Investment Dealer license. MY is regulated by the Labuan Financial Services Authority (LFSA) Malaysia and SV is registered by Financial Services Authority (FSA) of St. Vincent & The Grenadines as an international business company. Thus, HonorFX is a regulated online Forex broker offering trading with lowest spreads on forex, futures, stocks, indices and 275+ trading instruments. We provide true ECN connectivity, so our clients have direct access to other participants in equity and currency markets using best conditions for their trading experience.

*** How did Covid-19 affect your business?**

- Covid-19 actually was a big disaster for the world but in our business, it is only playing in our turn. That's why we optimized our operation accordingly, we adapt to that and we improved our volumes. If you check with the majority of the brokerage companies, they will tell you that the behavior of the traders has changed and their interest in trading from home online increased.

*** What is your comment about cryptocurrency?**

- These days in Dubai, we can establish any crypto licenses so the industry is growing. The authority in UAE is already providing the licenses for crypto. That's why I am confident that there is a future for cryptocurrency although people think that it is just a bubble. Crypto is a trend for many years and it is based on blockchain technology so it is cool and secure. This industry is booming and expanding especially in UAE there are enough regulatory bodies to assure you that it has future.

*** What is your strategy for HonorFX?**

- Our strategy is to catch the main place from the top brokers in the industry; we would like to start with the Middle East. We are already familiar here with many clients so we are on the stage of being prime brokerage company. We always open for clients, they can register from abroad online, we don't need to have a branch there but of course it is better for clients to visit offices and see you in person so we are working on expanding that. Our operations mainly started in Dubai and right now people come from abroad to us. Therefore, we have interest to have some entities abroad mainly in Bahrain, Kuwait, Oman and Egypt.

*** What is the added value from your participation in Forex Expo?**

- This event is purely B2C meaning there are so many brokerage companies here and we are one of the main players here so we had a lot of clients & traders and this is extremely fantastic because expos are usually about B2B and it is fully covered with some industry professionals but you cannot find proper clients whereas here we found a lot of IBs. We are really happy with this event and it is nice to finally meet clients physically.

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

- At HonorFX, we provide the best online trading platform in the world (MT5) to our clients and partners. We believe in developing a sustainable workforce through our years-long experience, in-depth knowledge of the financial market and the association of our trusted partners. We have set an example of responsible trading that has made us a reliable platform for services like currency trading, equity indices, energies, precious metals and CFDs. We follow a simple and client-friendly operational philosophy that does not only satisfy our clients and partners but also helps us to earn their loyalty. We use latest technologies along our in-depth knowledge of trading to serve our clients with the accordance of their needs. We do not follow or practice customs that can harm our client's expectations from us. We believe in inspiring confidence through transparency. As a regulated broker we supply our clients with this legal documentation to review before beginning to trade with us.

محمد المريري (مدير التدريب واستراتيجيات الأسواق للمنطقة العربية في ORBEX):

نشهد طفرة في التوجه نحو التداول الالكتروني خصوصاً لدى العملاء الراغبين في تعزيز مصادر دخلهم



محلّل فني معتمد CMT وعضو في جمعية فنيي السوق الأميركية MTA، طوّر نهجاً متقدماً للتحليل الأساسي مع التركيز على استراتيجيات المخاطر، وترأس العديد من المؤتمرات الإستثمارية ومعارض التداول.

ويتوقع محمد المريري مدير التدريب واستراتيجيات الأسواق للمنطقة العربية في ORBEX ان يمرّر الكونغرس الأميركي رفع سقف الدين في مراحل نهائية من النقاش، كما حصل في السنوات الماضية.

ويستبعد المريري في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» احتمال الوصول إلى اتفاق شامل بين الولايات المتحدة الأميركية والصين، حيث فرضت واشنطن قيوداً على منح التأشيرات لمسؤولين صينيين، وهذا ما يفسر توجه المستثمرين في العالم إلى الملاذات الآمنة، إذ لا نزال نشهد ارتفاعاً في سعر أونصة الذهب فوق الـ١٦٠٠ دولار. وعدم ثقة في مؤشرات في الكثير من الأسهم.

ويضيف أن الأرقام الإقتصادية الأميركية لا تزال هي الأفضل في المنطقة مقارنة بالأرقام الإقتصادية الأوروبية أو الدول الأخرى، كما لا يزال الدولار يتمسك بمستويات أفضل، متوقعاً ان نشهد وصول الدولار إلى مستويات أعلى في الأشهر القليلة القادمة.

■ تضررت معظم القطاعات نتيجة الجائحة باستثناء قطاع التداول، ما هو تعليقكم؟

– تمكن كل من قطاع التداول وقطاع التكنولوجيا الإستفادة من الأزمة الصحية والتحوّلات التي نتجت عنها، ومن المتوقع ان تستمر الآثار الإيجابية لفترة من الوقت.

وبالتالي ساهمت عمليات الإغلاق وبقاء الناس في منازلهم لفترة طويلة يمارسون أعمالهم عن بُعد في البحث عن مصادر دخل إضافية، الأمر الذي ساهم في زيادة عمليات التداول الإلكتروني. ومن هنا شهدنا طفرة غير مسبوقة في العملاء الجدد، الراغبين في تعزيز مصادر دخلهم.

■ ما الذي يميّزكم عن مثيلاتكم من شركات الوساطة المالية العاملة في السوق؟

– تتميّز الشركة بالسمعة الطيبة، إنطلاقاً من تواجدها في السوق منذ عشر سنوات، بالإضافة إلى الثقة القوية من جانب العملاء، الأمر الذي يعزز من موقعنا في السوق. ويضاف إلى ذلك، تمتلك شركة ORBEX تراخيص من مختلف الجهات الرقابية المتخصصة في هذا المجال، إلى جانب توفير الدعم الكامل للمتداولين، وتقديم المعلومات التي يحتاجون إليها بلغات مختلفة.

كما تتميّز أيضاً بالأداء وحسن التخطيط، لتقديم الأفضل للمتعاملين معنا.

■ من الملاحظ وجود شهية قوية من جانب جيل الشباب للتداول بالعملات المشفّرة، بمَ تعلقون على هذا الموضوع؟

– إن السيولة الفائضة التي توافرت في الأسواق خلال الفترة الماضية حفّزت الناس للتوجه نحو استثمارات بديلة عالية المخاطر، مثل العملات المشفّرة وغيرها، الأمر الذي أدى إلى طفرة في هذا الإتجاه. ولكن بالنسبة الينا لا نؤيد الإستثمار غير الآمن ذات المخاطر المرتفعة، مثل العملات المشفّرة، في ظل غياب أي جهة رقابية لحماية المتداولين من تكبّد خسائر ضخمة.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– حصلنا على ترخيص لافتتاح مكتب في دبي، وسنقدم عرضاً خلال معرض «أكسبو ٢٠٢٠»، حيث سنقوم بتوزيع ٤ كيلو من الذهب، بواقع كيلو كل أربعة أشهر، لأفضل المتداولين على منصتنا. ■



بيت التمويل الكويتي
Kuwait Finance House

Kuwait Finance House

Smart Islamic Banking

for Good Life

kfh.com 180 3333

@kfhgroup

جان ميشال عون (المدير العام لشركة CFI - لبنان):

نحتلّ مراكز متقدمة في الخليج وسنتوسع في دول عدة



تتمتع مجموعة CFI بخبرة واسعة في التداول العالمي تزيد عن ٢٣ عاماً، ولديها شركات مرخصة في دول عدّة حول العالم. ويقول المدير العام للشركة في لبنان جان ميشال عون في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، إننا نقدم مجموعة واسعة ومتنوعة من الأدوات للتداول بهدف إعطاء عملائنا مساحة أكبر لاختيار منتجات تتناسب وإحتياجاتهم».

ويضيف: نحن في مراكز متقدمة على مستوى لبنان ودول الخليج ولدينا خطط توسعية نحو أسواق جديدة مثل البرازيل وغيرها.

ويشير الى أن المجموعة وضعت خططاً إستباقية في لبنان تضمن الإستمرارية للمتعاملين معها وتجنبهم المخاطر الكبيرة.

وأكد عون على وجوب تنويع المحفظة الإستثمارية وعدم حصرها في مجال معيّن أو سوق محدد، مضيفاً أن العملات المشفّرة تحظى بأهمية من قبل المتداولين، موضحاً أنه رغم النظرة التفاؤلية بمستقبلها، إلا أنه يجب التداول فيها بحذر.

ويأمل عون أن يكون عام ٢٠٢٢ جيداً، حيث تطمح الشركة في تحقيق نسب نمو ضخمة، وزيادة منتجاتها التي وصل عددها الى أكثر من ٧٥٠٠ منتج.

■ كيف تقيّمون عام ٢٠٢١؟

– لا شك أن عام ٢٠٢١ كان مليئاً بالتحديات نظراً للظروف غير المستقرة التي تمر بها البلاد منذ العامين الماضيين تقريباً، فضلاً عن الأزمات المتتالية سواء إقتصادية أو إجتماعية أونقدية. إلا أننا رغم إنعدام الإستقرار كان هناك قرار واضح ضمن شركة «سي أف أي» باستمرار بذل الجهود والعمل بموجب الخطة الموضوعة كي نتمكن من الصمود وتوفير الخدمات لعملائنا دون إنقطاع.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها خلال العام ٢٠٢١؟

– الأرقام التي سجلتها شركتنا خلال العام ٢٠٢١ كانت جيدة جداً فضلاً عن نجاحنا في توسيع قاعدة عملائنا إنطلاقاً من تقديم خدمات مبتكرة وأدوات جديدة للتداول بهدف إعطاء العملاء مساحة أكبر لاختيار المنتجات التي تتناسب واحتياجاتهم. بالإضافة إلى تحقيق إنجازات مهمة تتمثل في الوصول إلى مراكز متقدمة على مستوى لبنان ودول الخليج، بالاضافة الى ذلك كانت هناك العديد من عمليات التوسع نحو أسواق جديدة مثل البرازيل وغيرها.

مع الاشارة الى أنه منذ بداية الأزمة النقدية في لبنان تم وضع خطوات إستباقية تضمن الإستمرارية للمتعاملين معنا وتسمح لهم التداول بأقل المخاطر الممكنة، وهذا ساهم الى حدٍ كبير في تحقيق النجاحات وإتاحة الفرصة لتطوير منتجاتنا. والجدير ذكره أن مجموعتنا تضم فريق عمل متخصص ذات كفاءات عالية وخبرات في قطاع التداول يقدمون الأفضل لعملائنا ولديهم إمكانية تحقيق عوائد مجدية لهم.

■ برأيكم أين تكمن أفضل المجالات للتداول؟

– إن الأمر منوط بالفرص المتاحة ولا شك أن هناك العديد من التحديات التي تواجه السوق وبالتالي يجب أخذها بعين الإعتبار قبل التداول. مثلا في السوق الأميركية، هناك مخاوف من مسألة رفع العوائد لذا لا بد من إختراق السوق بحذر من هنا، لا بدّ من تنويع المحفظة الإستثمارية وعدم حصرها في مجال معين أو سوق محدد تجنباً لتكبد الخسائر.

وصل عدد منتجاتنا إلى أكثر من ١١٠٠٠ منتج

■ أصبحت سوق العملات المشفّرة تلقى رواجاً وإقبالاً لا سيما من قبل فئة الشباب، برأيكم هل هناك مستقبل لهذه السوق؟

– لا شك أن كل جديد له رهجة ويحظى بإقبال كبير ومثل هذه الأسواق سيكون لديها مستقبل خصوصاً أننا بتنا نعيش في عصر التكنولوجيا والتحوّل الرقمي لكن لا بدّ من التداول فيها بحذر لأنها متقلبة وبعض الدول لا تؤيدها وقد تفرض قيوداً على التداول فيها نظراً لأن مستقبلها غير واضح ولا يوجد إعتراف دولي بها، علماً أن العملات المشفّرة تحظى بأهمية كبيرة من قبل المتداولين مؤخراً.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نضع آمالاً كبيرة على عام ٢٠٢٢ حيث سنسعى جاهدين لتحقيق نسب نمو لم يسبق أن حققناها من قبل، كما نعمل على زيادة منتجاتنا وتنويعها والدليل أنه خلال عام ٢٠٢١ إرتفع عدد منتجاتنا إلى أكثر من ١١٠٠٠منتج على منصاتنا. ■

CFI
CREDIT FINANCIER INVEST
ثبت خطواتك

هل تفوتك الفرص؟

دعنا ندخلك عالم التداول خلال دقائق

WWW.CFI.TRADE



لندن | لارنكا | بيروت | عمان | بورت لويس | دبي

الراعي الرسمي لفريق NISSAN e.dams

+23 سنة خبرة

التداول ينطوي على مخاطر عالية. استعلم قبل المباشرة.



رأفت نصّار

(عضو مجلس إدارة مجموعة بي تي سي BTC ومجموعة إيجيبت غولد):

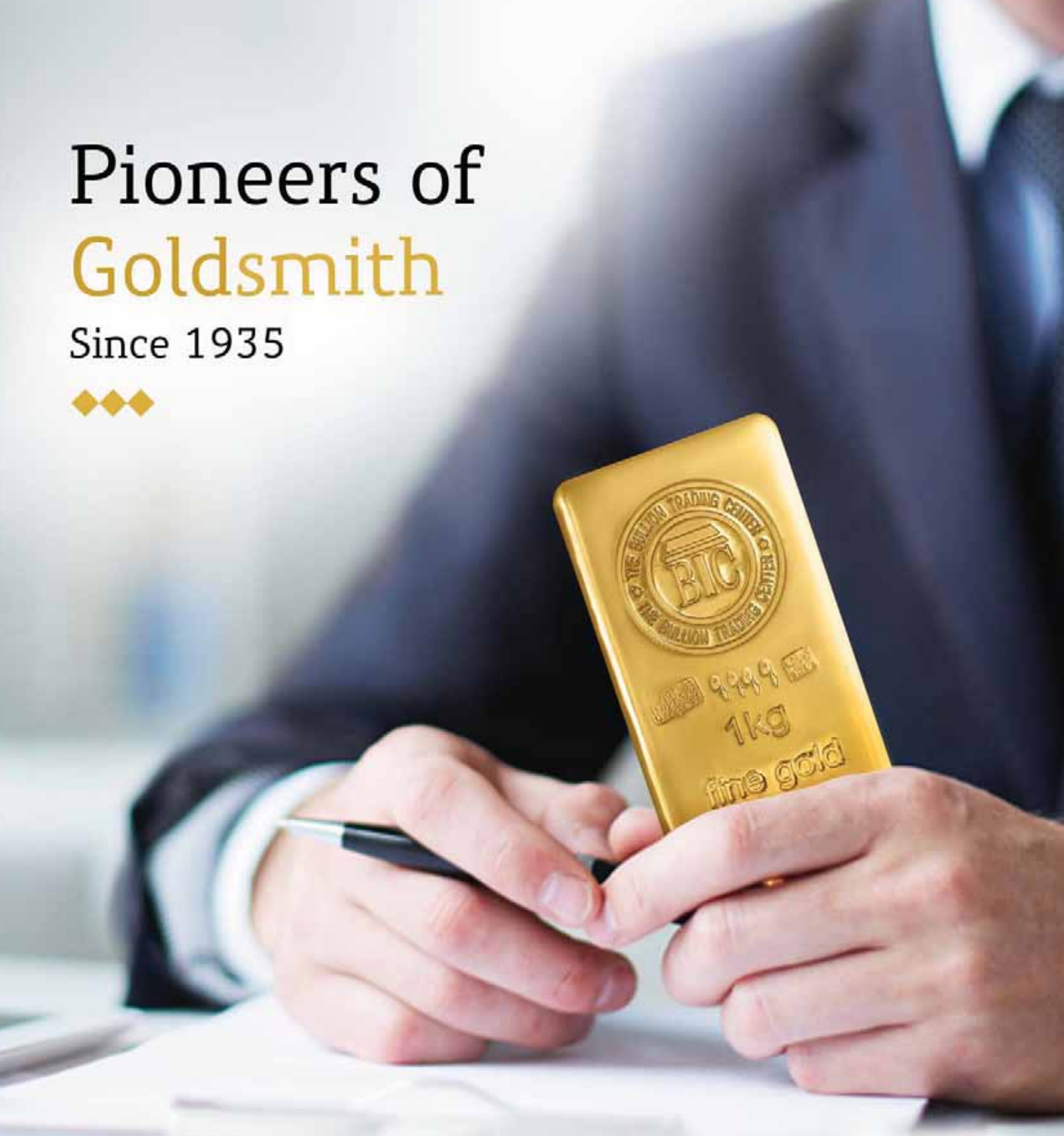
الذهب وعاء إدخاري الأكثر أمناً وسهل التسييل ووسيلة للتحوّط ضد التضخم

كشف رأفت نصّار عضو مجلس إدارة شركة بي تي سي ومجموعة إيجيبت غولد في حديثه لمجلة البيان الاقتصادية أنهم أصبحوا من كبرى الشركات في صناعة الذهب والبيع بالتجزئة في السوقين المحلي والإقليمي، مؤكدا حرص الشركة على توفير أكبر تنوّع للمنتجات لإرضاء جميع الأذواق وإضافة قيمة لشخصية كل منهم، وذلك ضمن إستراتيجية قائمة على أن تكون علامتنا التجارية هي الأكثر ثقة وتفرداً، من حيث إحداث فارق إيجابي كبير في ثقة المتعاملين معنا مع الإشارة الى أن بي تي سي من الشركات الرائدة في مجال العملات السبائك في السوق المصري، كما إنها إحدى شركات مجموعة إيجيبت غولد. مضيفاً الى إستكمال المجموعة لدورها الريادي من خلال مدرسة إيجيبت غولد، وهي الأولى من نوعها لتعليم صناعة الحلي والمجوهرات، بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم في مصر. وحول المنتجات المصرية أشار الى أن المجموعة لديها خط كامل لإنتاج المصريات الذهبية الذي يقدم منتجات فرعونية مميزة تجسّد شخصيات الفراعنة يتم تسويقها للسياح. كما لفت نصّار الى أن الأوضاع السياسية العالمية والصراعات الدائرة في مناطق عدة فضلاً عن تقلبات الأسواق تزيد من الإقبال على الذهب باعتباره الوعاء الإدخاري الأكثر أمناً وسهل التسييل، ووسيلة للتحوّط ضد التضخم.

ومن جهة أخرى، شدد على أن إرتفاع أسعار الذهب خلال الآونة الأخيرة إنعكس على توجهات العملاء الشرائية وهذا دفعهم الى التحوّل نحو القطع المتوسطة من حيث الوزن والشكل، وهو ما دفعنا الى تصنيع الأوزان المتوسطة. كما أوضح نصّار أن الشركة تعتمد بصورة أساسية على عمليات البيع بالجملة والتي تمثل نسبة مرتفعة من مبيعاتها والنسبة المتبقية بالتجزئة من خلال معارضها، لافتاً عن وجود شق تصديري للمشغولات إلا أنه محدود بالنسبة للسوق المحلية ويتوزع بين أسواق عدة منها الإمارات، السعودية والمانيا.

مبرراً توجه الشركة نحو القطاع التعليمي الى رغبتها في دعم تصدير المشغولات الذهبية بدلاً من تصدير الذهب الخام، وإعادة إستيراد المنتجات المصنّعة مؤكداً أن مصر تمتلك فرص نمو هائلة في صناعة الحلي نظراً لإحتواء أراضيها على كميات هائلة من المعادن، وهذا يتطلب وجود عمالة فاخرة ومدربّة. ■





Pioneers of Goldsmith

Since 1935

- Maximum security ensured
- Tailored solutions for corporates

BTC

BULLION TRADING CENTER

Investment To Be Trusted

- Cairo - Head Office
  35 Baghdad street, Korba, Heliopolis, Cairo, Egypt
  www.btcegyptgold.com
- Dubai Head Office: BB1
  Mazaya Business Avenue, JLT, no.2606 26th floor
  www.btcegyptgold.ae

دبي للإستثمار تتجه للإستثمار في الدول الإفريقية


خالد بن كلبان

قال نائب رئيس مجلس الإدارة وكبير المسؤولين التنفيذيين في دبي للإستثمار **خالد بن كلبان**، إن الشركة بصدد الإنتهاء من صفقتين في قطاع التعليم بقيمة ٦٠٠ مليون درهم قريباً.

وأكد أن دبي للاستثمار تتجه للإستثمار في الدول الإفريقية في المرحلة المقبلة، مؤكداً أن الحكومة الأنغولية منحت الشركة قطعة أرض بمساحة ٢٠ كم مربعاً تبحث الشركة سبل تطويرها.

وأوضح أن حجم السيولة في الشركة يصل إلى ٣ مليارات درهم ما يوسّع قاعدة الإستثمار.

وأعلن **خالد بن كلبان** عن الإنتهاء من مشروعين عقاريين في مرديف والفجيرة بـ٢,٥ مليار درهم، مشيراً إلى أن الشركة لديها مشروع عقاري آخر في رأس الخيمة في طور التخطيط ومن المقرّر إطلاقه في الربع الأول من ٢٠٢٢.

وعن أرباح الشركة في ٩ أشهر أشار نائب رئيس مجلس إدارة دبي للإستثمار إلى ارتفاعها بنحو ٩٪، نتيجة لزيادة الإيرادات وبالدرجة الأولى المبيعات العقارية التي حققت ٤٤٠ مليون درهم.

وتوقع **بن كلبان**، ارتفاع أرباح الربع الرابع من العام الجاري، بشكل كبير نتيجة تسجيل أرباح المبيعات العقارية غير المسجلة في الربع الثالث ٢٠٢١.

دبي للإستثمار تعزز محفظتها في المساحات التجارية ضمن مشاريعها المتعددة الإستخدامات


عبيد السلامي

تعزز دبي للإستثمار وجودها في قطاع التجزئة، عبر العمل على دمج مساحات تجارية ضمن مشاريعها المتعددة الاستخدامات والمنتشرة في مختلف أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة.

وخلال مشاركتها في المؤتمر السنوي لمراكز التسوق بالشرق الأوسط وشمال أفريقيا الدولي «ريكون»، سلّطت دبي للاستثمار الضوء على محفظتها من المساحات التجارية التي تضم أكثر من ٣٧٥ ألف قدم مربعة من مساحات التجزئة و٢٠٠ وحدة تجزئة عبر مشاريعها المتعددة الاستخدامات، مثل تلال مردف في دبي، ومركز الطيف للأعمال في إمارة الفجيرة، يُضاف إلى ذلك مجمع «ذي ماركت» ضمن مشروع «جرين كوميونيتي مجمع دبي للاستثمار». وتخطط الشركة لإضافة المزيد من مساحات البيع بالتجزئة من خلال مشاريع التوسع والإعلان عن مشاريع جديدة في مختلف أنحاء الإمارة.

وقال **عبيد السلامي**، المدير العام لشركة دبي للاستثمار العقاري: «خلال تطوير مشروع تلال مردف، وضعنا في الشركة تصوراً عاماً وتصميماً محدداً لضمان تزويد السكان بالخدمات والمرافق التي تضمن توفير أسلوب حياة ضمن مجمع متعدد الاستخدامات. وتم تصميم «تلال مردف أفينو مول» ضمن مجمع «الملتقى أفنيو» ليوفر مساحات للبيع بالتجزئة بتصاميم مخصصة، والتي تشكل فرصاً استثمارية مثلى، تمنح أصحاب المصلحة قيمة مجزية. ويضم تلال مردف ١٥٠٠ وحدة سكنية، ويتميز بتصميم حضري يشجع على المشي ويستقطب المقيمين في المناطق المحيطة، ليرسخ بذلك مكانته كوجهة للبيع بالتجزئة في منطقة مردف».

وتتعاون مع «توتال إنرجيز» لتزويد منشآت إنتاج الزجاج بالطاقة المتجددة

تماشياً مع إلتزامها المستمر بإعتماد ممارسات الحوكمة المستدامة، عززت دبي للإستثمار الشركة الإستثمارية الرائدة المدرجة في سوق دبي المالي، شراكتها مع «توتال إنرجيز»، من خلال تركيب ألواح الطاقة الشمسية على أسطح منشآتها الخاصة بشركة الإمارات للزجاج ولوميجلاس بدولة الإمارات، وذلك بهدف تعزيز استخدامات الطاقة المتجددة.

وسينتج عن تركيب أنظمة ألواح الطاقة الشمسية في منشأتي تصنيع الزجاج إلى تقليل انبعاثات ثاني أكسيد الكربون بحوالى ١٢٠٠ طن سنوياً، أي ما يعادل زراعة ما يقارب ٣٠ الف شجرة.

وقال **رضوان الله خان**، الرئيس التنفيذي لشركة «الإمارات للزجاج» ولوميجلاس انداستريز: «لمواكبة مبادرات الاستدامة الخاصة بشركات مجموعتنا دبي للاستثمار، شاركت الإمارات للزجاج ولوميجلاس بفعالية في مبادرات الشركة للاستدامة، واستخدام الطاقة النظيفة والمتجددة. فقد واصلت شركة الإمارات للزجاج تركيب مصابيح «إل إي دي» (LED) في المصنع، ومباني المكاتب ونجحت في استبدال الإضاءة الكهربائية بنسبة ١٠٠٪ في مناطق المكاتب، وبنسبة ٧٠٪ في المصنع. ويعد تركيب ألواح الطاقة الشمسية على الأسطح في كل من مصنعي الإمارات للزجاج ولوميجلاس امتدادًا للمبادرات المستدامة، والتي تهدف إلى تقليل الاعتماد على الطاقة الكهربائية، بالإضافة إلى تخفيض تكاليف استهلاك الطاقة. ومن المتوقع أن تُنتج هذه الألواح الشمسية حوالي ٢٨٠٠ ميجاوات/ساعة من الطاقة الخضراء النظيفة سنويًا من هذين الموقعين».

ومن جهته، قال **حمادي سي**، العضو المنتدب في شركة «توتال إنرجيز» بالشرق الأوسط وأفريقيا: «تساهم «توتال إنرجيز» بشكل فعال في تطوير استخدامات الطاقة الشمسية بدولة الإمارات من خلال تكوين شراكات قوية طويلة المدى كشراكتها مع دبي للاستثمار». وأضاف: «هذه المشاريع الخاصة بشركتي الإمارات للزجاج ولوميجلاس، تعكس التزام شركة دبي للاستثمار وعملها الدؤوب لتطبيق إجراءات من أجل الاستدامة، ونحن فخورون بتعاوننا مع هذه الشركات لتعزيز هذه المبادرة المستدامة».

دبي للإستثمار

نمضي قدماً

واثقين بقوتنا و قدرتنا

محفظتنا



عقارات



إنشاءات



تعليم



رعاية صحية



استثمارات مالية

www.dubaiinvestments.com

تقديراً لجهوده البارزة في مختلف المجالات المصرفية

«بيتك» يتوج إنجازاته بـ ١٥ جائزة مرموقة خلال ٢٠٢١

عبد الوهاب الرشود: الجوائز شهادة واعتراف بالمكانة الرائدة لـ«بيتك» محلياً ودولياً

واصل بيت التمويل الكويتي «بيتك» أداءه المتميز خلال عام ٢٠٢١ في جميع المؤشرات، وحصد جوائز مرموقة على مستوى المجموعة بلغ عددها ١٥ جائزة خلال العام من جهات عالمية ومحلية معروفة؛ تقديراً لإنجازات شملت مختلف المجالات، بما فيها تطوير الأعمال والمنتجات، والقدرة على تلبية احتياجات العملاء المتنوعة في جميع القطاعات، فضلاً عن الابتكار التكنولوجي في تقديم الخدمة ونوعية المنتج، وسمعة المؤسسة، ورضا العملاء، والانتشار الجغرافي، والعلاقات الاستراتيجية، والالتزام بالمعايير الأخلاقية.

وجاءت الجوائز أيضاً تقديراً لتفوقه ودوره الرائد في تبني أفضل وأحدث التقنيات الرقمية، ومواكبته للطلب المتزايد على الخدمات المصرفية الإسلامية، لاسيما في المجال الرقمي، وأدائه المتميز في مجموعة من الأنشطة المصرفية الأساسية في القطاع المحلي في ٢٠٢١، ومساهمته في نمو صناعة التمويل الإسلامي في الكويت.

كما حاز «بيتك» على تقدير عالمي جعله يفوز بجائزة «أفضل بنك خاص للخدمات المالية الإسلامية»، وذلك من خلال دوره في التكيف مع تحولات الأسواق والتكنولوجيا في اقتصاد ما بعد (كوفيد- ١٩)، واستراتيجيات الاستثمار المسؤولة اجتماعياً، وقدرته على تعزيز إيراداته أثناء التداعيات الاقتصادية غير المسبوقة التي سببتها الجائحة.

وتعقيباً على الجوائز، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة «بيتك» بالتكليف، **عبد الوهاب عيسى الرشود** إن مجموعة الجوائز العالمية التي حصدها 'بيتك' هذا العام تضاف إلى سلسلة الجوائز والتكريمات والتقديرات التي حصل عليها، وتؤكد نقاط القوة الرئيسية التي يتمتع بها، فضلا عن أنها شهادة واعتراف بالمكانة الرائدة التي يحظى بها «بيتك» سواء محلياً أو في الأسواق الدولية.

وأضاف أن «بيتك» يزخر بالأنشطة القوية والمتنوعة المتوافقة مع الشريعة، ولديه مستويات سيولة عالية، إلى جانب الخدمات الاستثمارية والمصرفية المتنوعة التي تتبنى أحدث التقنيات والمعايير المالية العالمية.

وأشار إلى أن «بيتك» حقق قفزات نوعية في سرعة تنفيذ استراتيجية التحول الرقمي، من خلال تبني أحدث ابتكارات التكنولوجيا المالية، فضلاً عن تبوؤ مكانة رائدة في سوق الصكوك الإسلامية والخدمات المالية.

«بيتك» حقق قفزات نوعية في سرعة تنفيذ استراتيجية التحول الرقمي

وأكد **الرشود** أن تحقيق هذه الإنجازات والتقديرات والفوز بالجوائز العالمية لم يكن ليحصل لولا ثقة مساهمي وعملاء «بيتك»، إضافة إلى الجهود المتفانية لكوادره وكفاءتهم التي طالما ميّزت «بيتك» ورسخت اسمه ومكانته الرائدة على المستويين المحلي والعالمي.



عبد الوهاب الرشود يتسلم احد الجوائز الـ ١٥ المرموقة

دور بارز للبنك في التكيف مع تحولات الأسواق والتكنولوجيا في اقتصاد ما بعد (كوفيد- ١٩)

وأضاف أن الجوائز ليست مجرد إنجاز وتقدير فحسب، بل دافع لتحقيق مزيد من النجاحات والإنجازات في المستقبل، ودليل على قدرة «بيتك» على تقديم كل ما هو مبتكر يساعد في تلبية احتياجات عملائنا والنهوض بالصناعة المصرفية وتعزيز الاقتصاد الكويتي.

أفضل مؤسسة مالية إسلامية

وفاز بيت التمويل الكويتي «بيتك»، بجائزة «أفضل مؤسسة مالية إسلامية في العالم لعام ٢٠٢١» من مجموعة «غلوبل فاينانس» العالمية، وذلك في النسخة الـ ١٤ للجوائز التي تمنحها المجلة سنوياً.

ومنحت «غلوبل فاينانس» «بيتك» جائزة «أفضل مزود تمويل إسلامي للمشاريع في العالم»، إضافة إلى منحها شركة بيتك للتأمين التكافلي «بيتك تكافل» جائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في العالم، كما منحت المجلة «بيتك-تركيا» جائزة أفضل مؤسسة مالية إسلامية في تركيا، و«بيتك – ألمانيا»، جائزة أفضل مؤسسة مالية إسلامية في أوروبا.

وتستند «غلوبل فاينانس» في تقييمها للمؤسسات المالية الإسلامية إلى آراء مصرفيين ومحللين وخبراء ماليين متخصصين من جميع أنحاء العالم. وتضع معايير ومنهجية مهنية دقيقة مبنية لقياس أداء هذه المؤسسات، منها تطوير الأعمال والمنتجات، والقدرة على تلبية احتياجات قاعدة عملاء متنوعة في جميع القطاعات، فضلاً عن الابتكار التكنولوجي في تقديم الخدمة ونوعية المنتج، وسمعة المؤسسة، ورضا العملاء، والانتشار الجغرافي، والعلاقات الاستراتيجية، والالتزام بالمعايير الأخلاقية.

وقال **الرشود** إن الفوز يؤكد المركز الريادي الذي يتميز به «بيتك» في صناعة الخدمات المصرفية في العالم، ويعكس في الوقت ذاته نجاح جهوده التي يبذلها في توفير أعلى مستوى من الخدمات المالية الإسلامية.

وأكد أن التقديرات والجوائز التي ما زال يحصدها «بيتك»، ماهي إلا إشادة واضحة بإسهاماته في صناعة التمويل الإسلامي عبر تلبية احتياجات العملاء من المنتجات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وترسيخ دعائم استدامة نمو الصناعة في المستقبل بكفاءة عالية، ومواكبة أحدث التقنيات التمويلية والمصرفية.

هذا وصنّفت المجلة نفسها «بيتك» كأكثر البنوك الإسلامية أماناً في الخليج لعام ٢٠٢١، ضمن التصنيف السنوي الذي تجريه لأكثر البنوك أماناً على مستوى العالم.

واستندت «غلوبل فاينانس» في تصنيفاتها إلى معايير محددة تتضمن مراجعة أكبر ٥٠٠ مؤسسة مالية في العالم من حيث حجم الأصول، والمؤشرات المالية، والتصنيفات الائتمانية الطويلة الأجل من وكالات التصنيف العالمية: فيتش، وموديز وستاندرد آند بورز.

أفضل بنك في الشرق الأوسط والكويت

كما منحت المجلة المصرفية العريقة «ذي بانكر»، التابعة لمجموعة «فايننشال تايمز» العالمية، «بيتك» جائزتي «أفضل بنك إسلامي في الشرق الأوسط» و«أفضل بنك في الكويت لعام ٢٠٢١»، بفضل تفوقه ودوره الرائد في تبني أفضل وأحدث التقنيات الرقمية في مجالات عدة، مثل التحويلات عبر الحدود والسحب بدون بطاقة،

ومواكبته التطور المتسارع والطلب المتزايد من عملاء الخدمات المصرفية الإسلامية لاسيما في المجال الرقمي.

تعقيباً منه على تلك الجوائز، قال **الرشود** إن الجائزتين تشهدان على كفاءة أداء «بيتك» وتفوقه في تقديم الخدمات المبتكرة ذات الجودة العالية من خلال بنية تحتية رقمية متطورة من جهة، ونجاح استراتيجية التحول الرقمي لـ «بيتك» من جهة أخرى، والتي كانت علامة فارقة لأدائه خلال أزمة (كوفيد-١٩).

وأكد أن مجموعة «بيتك» حريصة على تقديم أفضل الحلول المصرفية المتطورة، مشيراً إلى أن الخدمات الإلكترونية للبنك شهدت خلال الفترة الأخيرة، طفرةً كبيرة من خلال طرح مجموعة من الحلول المصرفية الرقمية المبتكرة.



اركان «بيتك» يحتفلون بإنجازاتهم

أفضل بنك محلي

ومنحت المجلة المالية العالمية المعروفة «آسيا موني»Asiamoney» بيتك» جائزة «أفضل بنك محلي لعام ٢٠٢١»، تقديراً لأدائه المتميز في مجموعة من الأنشطة المصرفية الأساسية في القطاع المحلي على مدار الأشهر الاثني عشر الماضية، كما تعد الجائزة تقديراً لمساهمة البنك ودوره في نمو صناعة التمويل الإسلامي في الكويت.

وحول تلك الجائزة، قال **الرشود**: إن الجائزة اعتراف عالمي بالدور الرائد الذي يلعبه «بيتك» في الصناعة المصرفية من خلال تسخير إمكاناته وخبراته وآخر ما توصلت إليه التكنولوجيا، لتقديم منتجات مصرفية سهلة ومبتكرة وملائمة لكافة شرائح العملاء.

وأضاف أن المكانة الرائدة التي يحظى بها «بيتك» سواء محلياً أو في الأسواق الدولية تبرز الإسهامات الواضحة التي حققها في تطوير الخدمات المالية الإسلامية وابتكار المنتجات التي تلبي احتياجات العملاء بكل كفاءة وفعالية ومواكبة أحدث التقنيات التمويلية والمصرفية.

> «بيتك» نجح في تطوير أفضل الحلول المصرفية والمالية المبتكرة
>
> ★★★
>
> «بيتك» انفرد في إطلاق العديد من الخدمات الرقمية الرائدة

أفضل خدمات مالية إسلامية

خلال ٢٠٢١، حصد «بيتك» جائزة «أفضل بنك خاص للخدمات المالية الإسلامية»، وهي جائزة مرموقة على مستوى العالم ضمن النسخة الحادية والثلاثين من «جوائز مجلة «برايفت بانكر إنترناشيونال» لعام ٢٠٢١.

وتمنح المجلة هذه الجائزة بناء على تكيّف المؤسسات المالية مع تحولات الأسواق والتكنولوجيا في اقتصاد ما بعد (كوفيد- ١٩)، تقديراً لاستراتيجيات الاستثمار المسؤولة اجتماعياً وقدرة هذه المؤسسات على تعزيز إيراداتها أثناء التداعيات الاقتصادية غير المسبوقة التي سببتها الجائحة. وتشمل مجالات التقييم الرئيسية الأخرى للبنوك الابتكار الرقمي واعتماد التكنولوجيا لتعزيز تجربة العملاء، كما تقوم لجنة تحكيم مستقلة بتقييم كل مشاركة وتصنيف، ليتم بعدها جمع إجمالي الدرجات ومقارنتها مع معايير أخرى لتحديد المؤسسة الفائزة.

وقال **الرشود**: إن «بيتك» نجح في تطوير أفضل الحلول المصرفية والمالية المبتكرة، وأكد ريادته عالمياً كمؤسسة مالية إسلامية وقدرته على تعزيز أدائه المالي ومرونته العالية خلال الجائحة.

وأضاف أن «بيتك» انفرد في إطلاق العديد من الخدمات الرقمية خلال عامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١، مثل خدمة التوقيع الإلكتروني لمعاملات التمويل الشخصي كأول بنك في الكويت، كما كان أول من يطبق تقنية جديدة على مستوى العالم للطباعة الفورية للبطاقات المصرفية في غضون ٣ دقائق بدون طلب مسبق. بالإضافة إلى ما سبق، يقدم البنك مجموعة متكاملة من الخدمات الإلكترونية عبر القنوات المختلفة كتطبيق الموبايل KFHonline، وفروع KFH Go والموقع الإلكتروني وغيرها من القنوات البديلة.

جوائز الإبداع والتميز

وفي ختام عام ٢٠٢١، حصد «بيتك» جوائز جديدة خلال الدورة التاسعة من فعالية جائزة الكويت للإبداع لعام ٢٠٢١ التي نظمّها الملتقى الإعلامي العربي. إذ حصد «بيتك» ٥ جوائز عن فئة الإبداع والتميز للسنة السابعة على التوالي، حيث فاز بجائزة «الإبداع في العلاقات العامة»، وجائزة «الإبداع في التواصل الاجتماعي» عن التميز في برنامج KFH TALK، وجائزة «الإبداع في الإعلان TVC» عن حملة «تمويلك أسهل من «بيتك»»، والإبداع في المحتوى TVC عن إعلان «نرجع نبتسم»، والإبداع في التأثير TVC عن إعلان «قرقيعان».

وتؤكد الجوائز الخمس التي حصدها «بيتك» إبداعه في تنوع وشمول حملات العلاقات العامة والاعلام والحملات التسويقية والترويجية والتميز بالمحتوى المبتكر إضافة إلى قوة تأثيرها، والأداء المهني العالي في تعزيز العلامة التجارية للبنك طوال الأشهر الـ ١٢ الماضية وما حظيت به من تقدير واهتمام من كافة فئات المجتمع.

بالإضافة إلى ذلك، تعكس الجوائز التأثير القوي الذي حققته البرامج التي قدمها البنك هذا العام عبر وسائل التواصل الاجتماعي وحملات الإعلان والتسويق لمنتجات البنك وخدماته، وما عززته من تواصل مع الجمهور وتفوق على صعيد الصناعة المصرفية والمجال الإعلاني، إذ استحوذت أثناء بثها ونشرها عبر مختلف وسائل الإعلام والتواصل الاجتماعي على تفاعل ونسب مشاهدة كبيرة، ونالت أفضل التقييمات من المشاهدين والمتابعين.

فريق بيتك التطوعي

فاز فريق «بيتك» التطوعي بجائزة «أفضل فريق تطوعي» في الكويت خلال فعاليات جائزة الكويت لمبادرات الشباب التطوعية والإنسانية لسنة ٢٠٢١، التي نظمها الملتقى الإعلامي العربي.

وحصل «بيتك» على هذه الجائزة تقديراً للجهود التي بذلها على كل مستويات العمل التطوعي، وتتويجاً لسعيه الدؤوب لخدمة المجتمع وتعزيز قيم ومفاهيم العمل التطوعي. واستطاع «بيتك» خلال مسيرته أن يجعل دعم الشباب في المجالات المختلفة على رأس أولوياته، وذلك عبر دعم العديد من المبادرات الشبابية الهادفة التي جرى إطلاقها في سبيل تمكينهم، إيماناً بقدراتهم، وتأكيداً على أهمية العمل التطوعي والإنساني.

معايير عالمية دقيقة

تجدر الإشارة إلى أن جميع الجوائز التي حصدها «بيتك» هذا العام من جهات عالمية مرموقة متخصصة في عالم المال والأعمال استندت في تقييمها إلى معايير عالمية دقيقة ومهنية تقيس عناصر الجودة ومكانة البنك ومساهماته، وأُسس ومؤشّرات مالية، وإلى عناصر التميز والمبادرة والابتكار في المنتجات والخدمات، وكفاءة الأداء والانتشار الجغرافي، ومؤشرات حقوق الملكية، وقوة مؤشر كفاية رأس المال وإجمالي الموجودات، ورضا العملاء، والعلاقات الاستراتيجية، والالتزام بالمعايير الاخلاقية، وذلك وفق توصيات لجنة تحكيم خاصة مؤلفة من خبراء ومحللين متخصصين في قطاع الصيرفة الإسلامية من جميع أنحاء العالم، حيث أكدت جميع هذه المعايير أن «بيتك» يستند على أرضية صلبة، ويتميّز بأداء مهني رفيع المستوى، وعمل منهجي وتنوع وقدرة على المنافسة، وريادة في صناعة التمويل الإسلامي عالميا، وتميز في تقديم منظومة متكاملة من الخدمات المصرفية والتمويلية رسخت مكانته الرائدة عالميا.



جورج ريشاني (الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الكويتي ABK):

نبحث عن نمو مستدام طويل الأجل محلياً وإقليمياً

يعد البنك الأهلي الكويتي أحد البنوك الرائدة في المنطقة في خدماته ومنتجاته ومعاملاته وعلاقته المميزة مع عملائه وكان داعماً لاقتصاد أي دولة عمل فيها، وبعد انتشار فروعه في كافة المناطق الكويتية توسع إلى خارج الحدود بدءاً بالإمارات ومصر ضمن خطة استراتيجية بعيدة الأمد.

جورج ريشاني الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الكويتي، الذي له سيرة مصرفية مشرّفة، يقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن البنك كان حريصاً على اعتماد بيئة وطرق آمنة في تقديم خدماته المصرفية المستمرة للعملاء».

ويؤكد «أننا حالياً في وضع قوي للإستفادة من منصات التكنولوجيا لدينا».

ويضيف ريشاني أن سبتمبر ٢٠٢١ شهد إطلاق البنك «إسأل سند» وهو روبوت محادثة يعمل بالذكاء الإصطناعي لخدمة العملاء بما يتماشى مع استراتيجيتنا لتبسيط الأعمال المصرفية «بنك أسهل»، لافتاً إلى تنفيذ استراتيجية تحوّل ضخمة من شأنها أن تأخذ البنك إلى مستويات جديدة.

■ كيف تعاملتم مع عام ٢٠٢١، وتداعيات جائحة فيروس «كورونا» المستجد؟

– أثناء التعامل مع جائحة فيروس «كورونا» المستجد (COVID-19)، كنا على أهبة الاستعداد في الخطوط الأمامية لتنفيذ تدابير المساعدات المالية التي أجازتها الحكومة. لقد عملنا بأفضل مستوى للإستجابة السريعة لمواجهة هذه التحديات مع المساهمة بشكل إيجابي في عملية التعافي الاقتصادي. وأعطى البنك الأهلي الكويتي الأولوية القصوى لخدماته المصرفية المستمرة دون انقطاع للعملاء من الأفراد والشركات، في بيئة وطرق عمل آمنة للموظفين وكافة أصحاب المصالح الآخرين. لقد أدركنا منذ فترة طويلة أهمية المساهمة بشكل إيجابي في المجتمعات التي نمارس فيها أعمالنا، ولم نغفل هذا العنصر المهم في أي وقت من الأوقات السابقة، بل زادت أهميته بالنسبة لنا.

لقد مرت المنطقة والعالم بأسره بأوقات عصيبة طوال فترة الوباء. ولكن مع تعافي الاقتصاد العالمي من صدمة هذا الوباء، بدأت الأمور تتحسن في المنطقة. وعلى الرغم من أن جائحة فيروس «كورونا» (COVID-19) قد تكلف الاقتصاد في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠٠ مليار دولار نهاية ٢٠٢١، فمن المتوقع أن يكون الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة قد نما بنسبة ٢,٨٪، بعد انكماش بنسبة ٣,٨٪ في عام ٢٠٢٠.

ونظراً لأن المنطقة تتمتع بأحد أعلى معدلات التطعيم على مستوى العالم، فبإمكاننا تسريع عملياتنا والاقتراب من التعافي الاقتصادي. وبينما نقوم بتسريع تعافي المنطقة والاستعداد لحالات الطوارئ المستقبلية، يجب أن يكون هناك تركيز أقوى على تطوير الأعمال المصرفية الأساسية والاستفادة من قوة تحليلات البيانات في المستقبل.

> «بنك أسهل» استراتيجيتنا الدائمة لخدمة العملاء

أظهرنا قدراتنا على العمل عن بُعد وبطريقة رقمية فعالة

■ ما هي التحديات الجديدة التي تواجهها الآن والتي لم تواجهها في الماضي؟

– شهدت المنطقة زيادة في الحلول الرقمية التي شملت عمليات الإطلاق الأخيرة للبنوك الرقمية. وأصبحت العمليات الورقية غير عملية، إن لم تكن مستحيلة أحيانا، في مواجهة الاضطراب العالمي غير المسبوق خلال فترة الجائحة، مما أدى إلى نشوء بيئة «العمل من المنزل». وكان لهذا «الوضع الطبيعي الجديد» أثر إيجابي في تسريع التحول إلى العمليات الرقمية والتأكيد على أهميتها التي تمثل فرصة وتحدياً في ذات الوقت. ومع ذلك، وبعد أن أظهرنا قدراتنا على العمل عن بُعد وبطريقة رقمية فعالة أثناء الوباء، فإننا في وضع قوي للاستفادة من منصات التكنولوجيا لدينا، وزيادة عروضنا الرقمية التي ستؤدي بمرور الوقت أيضاً إلى كفاءة العمليات وخفض التكلفة.

خطوات واثقة نحو المستقبل

■ أين مصرفكم الآن من حيث التحول الرقمي؟

– لقد اتخذنا خطوات واثقة نحو المستقبل، حيث قمنا بدمج إنجازاتنا المادية الواسعة مع القدرات الرقمية المحسنة، وتقديم عروض المنتجات والخدمات بما يتماشى مع الاحتياجات المصرفية المتطورة في دولة الكويت. وخلال فترة الوباء، أدركنا القيمة الحقيقية لاستثماراتنا في التكنولوجيا، مع ارتفاع معدلات المدفوعات الرقمية وزيادة الأحجام بشكل أسرع من أي منطقة أخرى بالمقارنة مع العام السابق.

وفي سبتمبر ٢٠٢١، أعلنا إطلاق مساعدنا الافتراضي «اسأل سند»، وهو روبوت محادثة يعمل بالذكاء الاصطناعي لخدمة العملاء، بما يتماشى مع إستراتيجيتنا لتبسيط الأعمال المصرفية «بنك أسهل». ويستجيب هذا الروبوت المتقدم لاستفسارات العملاء بطريقة ملائمة وحسب سياق الكلام، مما يسمح لهم بإجراء المعاملات داخل نافذة المحادثة الخاصة بتطبيق الهاتف المحمول لديهم.

واستجابة لتدابير الصحة والسلامة التي فرضتها جائحة فيروس «كورونا» (COVID-19)، يوفر برنامج المحادثة المبتكر لدينا لعملاء البنك، طريقة أخرى للتواصل مع البنك، حيث زاد معدل المعاملات بدون تلامس مع تحول العملاء نحو استخدام المنصات الرقمية وطرق الدفع الرقمية لتلبية احتياجاتهم المصرفية.

وفضلا عن ذلك، تمكنا منذ بداية الوباء من الاستمرار في خدمة عملائنا بطريقة «العمل كالمعتاد» بشكل رئيسي، وهذا يرجع إلى استثمارنا الكبير في مجال التكنولوجيا. ولم تتوقف أعمالنا المصرفية في أي وقت خلال الجائحة وعملت معظم فرق العمل لدينا من المنزل بما يتماشى مع اللوائح الحكومية المعمول بها.

وهذا لا يعني توقف المسيرة، فنحن مستمرون في استراتيجيتنا للتحول الرقمي، وهي مبادرة مستمرة ومتطورة.

التحول والنمو

■ هل هناك استراتيجية محددة سيتبناها البنك للسنوات القادمة؟

– نحن نتقدم بما يتماشى مع خططنا وأهدافنا، وسنواصل استراتيجية «التحول والنمو». سنركز على تحسين الكفاءة التشغيلية، والاستثمار في التكنولوجيا، وتحسين المنصات الرقمية، والدفع باتجاه زيادة الإيرادات، وتحسين كفاءة رأس المال البشري وتعزيز تجربة عملائنا من خلال تبسيط الخدمات المصرفية وجعلها أكثر راحة وأمانًا للعملاء، وكل ذلك سيكون مدفوعًا باتجاه «النمو المُربح» كخط أساسي لاستراتيجية النمو لدينا.

ونحن نبحث عن نمو مستدام طويل الأجل محليًا وإقليمياً في البلدان التي نعمل فيها، وفي المستقبل سننظر في توسعة رقعة وجودنا في البلدان الأخرى. وسوف تلعب الممارسات البيئية والاجتماعية والحوكمة (والتي تعد جزءاً أساسياً من نمونا المستدام) دوراً مهماً في قراراتنا المستقبلية.

■ هل هناك أي جديد لدى البنك الأهلي الكويتي في خطوط أعماله الرئيسية؟

– إننا ننفذ إستراتيجية تحول ضخمة من شأنها أن تأخذ البنك إلى مستويات جديدة وسنعمل على تحويل كل ما لدينا في نماذج التشغيل الخاصة بنا في كافة مجالات العمل بالبنك، بما في ذلك وحدات الأعمال بالإضافة إلى وظائف الدعم لتحقيق الأهداف المنشودة. ■



خدماتنا المصرفية

إمسح لزيارة

نخدمكم عبر كافة المناطق التي نعمل فيها

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

الأهلي أسهل

الأهلي ABK

أهلاً أهلي 1 899 899

eahli.com

شاهين الغانم (الرئيس التنفيذي لبنك وربة WARBA BANK):

الأزمة أثبتت حصافة سياسات «وربة» الاستباقية للتحول الرقمي



أكد الرئيس التنفيذي في بنك وربة WARBA BANK شاهين حمد الغانم على نجاح بنك وربة في مواصلة أداء الانتعاش التدريجي في ٢٠٢١، وذلك بفضل نموذج أعماله المتنوع، إضافة إلى النهج الحصيف في إدارة المخاطر، نظرا لما يتمتع به من قاعدة رأسمال متينة ومستقرة، وهو ما يدعم تلبية احتياجات عملائه المتنامية، وتحقيق أفضل العوائد لمساهميه، إضافة إلى ذلك واصل «وربة» خلال ٢٠٢١ الاستثمار المدروس في موظفيه وقدراته وتقنياته الرقمية، وذلك لتأمين النمو المستقبلي للبنك.

وأضاف الغانم في حواره مع مجلة «البيان الإقتصادية» أن الأزمة أثبتت حصافة سياسات «وربة» الاستباقية للتحول الرقمي، وما أثمرته من تفوق بفوارق شاسعة عن أقرب المنافسين، وبناء قدرات هائلة، ساهمت بتلبية احتياجات العملاء رغم ما فرضته الجائحة من قيود، وتداعيات وبرغم صعوبة الأوضاع في عام ٢٠٢١، فإن بنك وربة كان لديه كل من القوة، والاستقرار والمرونة التشغيلية، لمواجهة كل السيناريوهات المحتملة ومواصلة تلبية تطلعات أصحاب المصالح.

وأشار إلى أن بنك وربة يعمل على ضرورة المضي قدماً وبقوة لتحقيق أهدافه الطموحة، وتعزيز الاستفادة من الخدمات الرقمية، والتركيز على استيعاب أحدث التقنيات العصرية في عالم الانترنت، والذكاء الاصطناعي التي تتيح التعامل مع التطبيقات في أي وقت، وفي أي مكان لتقديم الخدمات، بشكل دائم، وآمن وسريع وإليكم تفاصيل الحوار:

نجحنا في تحقيق نتائج مالية متميزة في ٩ أشهر الاولى من ٢٠٢١ رغم تحديات «كورونا»

■ كيف تقيمون العام ٢٠٢١ بداية تعافي جائحة «كوفيد-١٩» أم امتداد لفكرة الصمود؟

– يمكن القول أن العام ٢٠٢١ بداية تعافي من جائحة «كوفيد-١٩» فبالرغم من الظروف التي خلفتها الجائحة، إلا أن بنك وربة استفاد من تنوع نموذج أعماله، والتأثير الإيجابي لإستراتيجيته الرقمية، بالإضافة إلى تفاني موظفيه خلال هذه الظروف الصعبة، وبفضل من الله وتوفيقه نجحنا في تحقيق نتائج مالية متميزة خلال الأشهر التسعة الاولى من العام الجاري ٢٠٢١ حيث شهدنا نمواً في جميع المؤشرات، رغم استمرار التحديات والاضطرابات التي تفرضها جائحة «كورونا» على البيئة التشغيلية والاقتصاد العالمي.

ونجح بنك وربة في مواصلة أداء الانتعاش التدريجي في ٢٠٢١، وذلك بفضل النهج الحصيف في إدارة المخاطر، نظرا لما يتمتع به من ميزانية عمومية قوية ويمتلك قاعدة رأسمال متينة ومستقرة، وهو ما يدعم تلبية احتياجات عملائه المتنامية، وتحقيق أفضل العوائد لمساهميه، إضافة إلى ذلك واصل «وربة» خلال ٢٠٢١ الاستثمار المدروس في موظفيه وقدراته وتقنياته الرقمية، وذلك لتأمين النمو المستقبلي للبنك.

كما أننا في «وربة» واصلنا العمل على الوفاء بالتزاماتنا تجاه المساهمة في تعزيز التنمية المستدامة، وجعل معايير الحوكمة البيئية والمجتمعية أساسا لمناقشات البنك مع عملائه، واعتبار الاستدامة جزءا لا يتجزأ من ثقافته المؤسسية.

ولا بدّ أن أشير هنا إلى أن أولويات البنك مازالت تتمثل في الحفاظ على صحة وسلامة موظفيه وعملائه وضمان تقديم الخدمات المصرفية بجودة وكفاءة عالية ولنعلم أن أداء البنك خلال العام ٢٠٢١ برهن على السير بخطى ثابتة، نحو بلوغ مستويات ما قبل الجائحة، حيث سجلت الموجودات نموا قويا مدفوعا بزيادة محفظة التمويل، وهو ما يعكس عودة حجم الأعمال تدريجيا إلى طبيعتها.

ورغم استمرار بيئة أسعار الفائدة المنخفضة في الضغط على الهوامش، إلا أن البنك حافظ على مستويات جيدة لصافي هامش الفوائد، فبنك وربة نجح في تسجيل نموا قويا في المجالات الاستراتيجية بما في ذلك إدارة الثروات والخدمات المصرفية، كما عزز أيضا عمليات التمويل في قطاعي الأفراد والشركات.

ومن هنا يمكن القول بأن بنك وربة واصل اتباع نهج متحفظ تجاه المخاطر والحفاظ على معايير جودة الأصول عند مستويات جيدة، وأحرز مزيدا من التقدم على صعيد تنفيذ خطط النمو والتحول الرقمي وإطلاق العديد من المنتجات والخدمات التي تعزز من ريادته محليا وإقليميا فلله الحمد بنك وربة يقف على أرض صلبة تمكنه من دعم الاقتصاد وتحقيق قيمة مضافة الى مساهميه.

استمرار حالة عدم اليقين وصعوبة التنبؤ بكيفية تطور الاوضاع

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

– لعل أبرز التحديات التي واجهناها ولم تكن متواجدة في الاعوام الماضية هي استمرار حالة عدم اليقين وصعوبة التنبؤ بكيفية تطور الاوضاع وأن عمليات الاغلاق التي استهدفت الحد من تفشي وباء «كورونا» تسببت في تراجع حجم التعاملات المصرفية في بعض قطاعاتنا وتأثر الإيرادات من تلك القطاعات، كما تأثرت الربحية بزيادة كبيرة في المخصصات خلال عام ٢٠٢٠ وأثبتت الأزمة حصافة سياسات «وربة» الاستباقية للتحول الرقمي، وما أثمرته من تفوق بفوارق شاسعة عن أقرب المنافسين وبناء قدرات هائلة ساهمت بتلبية احتياجات العملاء رغم ما فرضته الجائحة من قيود وتداعيات وبرغم صعوبة الأوضاع في عام ٢٠٢١، فإن بنك وربة كان لديه كل من القوة والاستقرار والمرونة التشغيلية لمواجهة كل السيناريوهات المحتملة ومواصلة تلبية تطلعات أصحاب المصالح، ومن هنا ومن خلالكم أود أن أثني على جهود وتفاني موظفي البنك خلال العام الماضي في مساعدة العملاء على تخطي التداعيات التي فرضتها جائحة «كورونا».

فبنك وربة يعتبر من أكبر المستفيدين من التعافي بفضل نموذج أعماله المرن وتفوقه الرقمي والتركيز على الأنشطة المصرفية الأساسية، وانعكس ذلك على تحسن صافي الإيرادات التشغيلية مع الاحتفاظ بمعايير جودة أصول قوية ورسملة مريحة، تؤكد صلابة المركز المالي إلى جانب التوسع المستمر في الميزانية العمومية. ونحن ماضون قدماً في البناء على ما تم إحرازه من تقدم هائل في تنفيذ خريطة التحول الرقمي خلال الفترة الماضية.

«وربة» يواصل التزامه تجاه المساهمة في تعزيز التنمية المستدامة واعتبار الاستدامة جزءا لا يتجزأ من ثقافته المؤسسية

دفعتنا القدرة على الإبداع والابتكار

■ **أين مصرفكم من التحول الرقمي وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟**

– وربة نجح في طرح تحديثات، لخدمات رقمية جديدة، تواكب متطلبات العملاء في ظل تفاقم الحاجة لهذه الحلول، بسبب انتشار الوباء، ولأنّ التوجه الرقمي كان في طليعة الحلول التي ارتكز عليها بنك وربة منذ انطلاقته. فاستناداً إلى إستراتيجيتنا، وإلى هيكلية طبيعة العمل الخاصة بالبنك، دفعتنا القدرة على الإبداع والابتكار والمرونة إلى تطوير منتجات جديدة وتحسين مستوى الخدمات، وبرامج العمل، لخلق أفضل التجارب المصرفية المتطورة والموثوقة للعملاء.

وبناء على توجهاتنا خلال السنوات الماضية لتعزيز الخدمات المصرفية الرقمية، تمكنا أثناء الأزمة من المحافظة على سير عمل المنتجات المصرفية، ورضا العملاء، فضلا عن التفوق على توقعات السوق في هذا المجال.

فأزمة «كورونا» أثبتت حصافة إستراتيجية التكنولوجيا المالية الرقمية لبنك وربة ما مكنه من العمل خلال فترات الاغلاق الكلي، ولابد من الاشادة بانجازات تقنية المعلومات التي ساعدت «وربة» على القيام بدوره المعتاد من المنزل خلال العمل عن بعد، وعبر الاجهزة والتطبيقات.

وإننا في بنك وربة نعمل على ضرورة المضي قدماً وبقوة لتحقيق أهداف «وربة» الطموحة، وتعزيز الاستفادة من الخدمات الرقمية، والتركيز على استيعاب أحدث التقنيات العصرية في عالم الانترنت، والذكاء الاصطناعي التي تتيح التعامل مع التطبيقات في أي وقت، وفي أي مكان لتقديم الخدمات، بشكل دائم، وآمن وسريع. وفي إطار خطة «وربة» المستمرة للتحول الرقمي فإنه يُكرس مكانته الريادية كبنك المستقبل بتقديم أفضل الحلول التكنولوجية ومنها انضمامه إلى برنامج «ديجيتال فيرست»، الذي أطلقته شركة ماستركارد، الرائدة عالمياً في تكنولوجيا المدفوعات، ليصبح بذلك أول شريك معتمد لهذا البرنامج في الكويت، ويأتي انضمام «وربة» لهذا البرنامج ضمن إستراتيجية البنك الرقمية، التي تطمح لتقديم حلول مصرفية، رقمية يكون فيها البنك أقرب لعملائه.

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم ؟**

– بخصوص آخر المستجدات قام بنك وربة بزيادة رأسماله بقيمة ٤٢,٥ مليون دينار كويتي أي بإصدار أسهم جديدة بنحو ٤٢٥ مليون سهم بسعر اكتتاب للسهم يبلغ ١٩٥ فلساً للسهم الواحد، بواقع ١٠٠ فلس قيمة إسمية و٩٥ فلس علاوة إصدار.

وستدر هذه الزيادة في رأس المال على بنك وربة ٨٢,٩ مليون دينار كويتي كسيولة اضافية سيتولى استخدامها في تدعيم أنشطته التشغيلية المصرفية وتعزيز القوة الرأسمالية للبنك. وسيبلغ رأسمال البنك بعد عملية الزيادة ٢٠٠ مليون دينار كويتي موزع على مليارَي سهم .

زيادة حصتنا السوقية

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

– لدينا استراتيجية معتمدة تنتهي بنهاية العام ٢٠٢٢ ترتكز على تعزيز نمو شريحة الخدمات المصرفية للشركات، والتركيز على المشروعات الصغيرة والمتوسطة، إضافةً إلى زيادة حصتنا السوقية في جانب الخدمات المصرفية للأفراد من خلال استهداف شريحة العملاء الشباب وأصحاب الثروات، ودعم مختلف مبادرات مصرفنا التي تهدف إلى تعزيز كفاءتنا وقدرتنا التنافسية كما أننا في وربة نلعب دور فاعل في إصدارات الصكوك لكثير من البنوك والشركات المحلية والعالمية.■

القطاع المصرفي.. ٨٠ عاماً من الإنجازات وخدمة الاقتصاد الوطني

د. احمد الحساوي:
القطاع المصرفي أدى دوراً محورياً في دفع عجلة الاقتصاد



قال الأمين العام لاتحاد مصارف الكويت الدكتور **حمد الحساوي** ، ان الاتحاد يحتفل بذكرى الـ ٨٠ عاماً على نشأة القطاع المصرفي، تحت عنوان «٨٠ عاما من مسيرة العمل المصرفي» منذ بدء العمل المصرفي في الكويت، بداية من عام ١٩٤١ وحتى يومنا هذا، وهو العمل الذي طالما اتسم بالقوة والمتانة والخدمة المصرفية المتميزة على مدار ٨٠ عاما من العمل الجاد.

وذكر د. **الحساوي**، ان القطاع المصرفي الكويتي، أدى دوراً محورياً كبيراً في دفع عجلة الاقتصاد من خلال تمويل المشاريع التنموية الضخمة بمختلف القطاعات الحيوية، وبما يتماشى مع «رؤية ٢٠٣٥» لتحويل الكويت الى مركز مالي وتجاري عالمي، جاذب للمستثمرين الأجانب، بالاضافة الى مساهماته في تنويع الاقتصاد ومساهمته في المسؤولية المجتمعية والانسانية في داخل وخارج الكويت، ولعب دوراً مهماً في خلق فرص عمل للأجيال القادمة.

وأوضح د. **الحساوي** ان تاريخ العمل المصرفي في الكويت يعود الى عام ١٩٤١، عندما تم انشاء البنك الامبراطوري الإيراني من قبل مجموعة من المستثمرين البريطانيين، حين كان هذا البنك امتدادا لفروع اخرى للبنك ذاته في العراق وفي إيران. بعد ذلك بعامين تم تغيير اسمه الى البنك البريطاني في ايران والشرق الأوسط.

شيخة العيسى:
تم إختيار العملة الكويتية كشعار للإحتفال كونها جزء من الثقافة الكويتية



وذكر انه في أعقاب الحرب العالمية الثانية، وبحلول بدايات الخمسينيات من القرن العشرين، ونتيجة لتوتر العلاقات بين بريطانيا وإيران، تم تغيير اسم البنك مرة اخرى الى بنك الشرق الأوسط البريطاني، موضحا انه في عام ١٩٧١ ، وبعد سنّ قانون يمنع البنوك الأجنبية من ممارسة الأنشطة المصرفية في دولة الكويت تم وضع البنك وتغيير اسمه الى بنك الكويت، والشرق الأوسط، وقد تمّ تأسيس مجلس النقدي الكويتي عام ١٩٦٠، والذي تحول في عام ١٩٦٨ الى بنك الكويت المركزي.

ومن جانبها، قالت مديرة العلاقات العامة في الاتحاد، **شيخة العيسى**، انه تم اختيار العملة الكويتية كشعار للاحتفال بالذكرى الثمانين عاما على القطاع المصرفي، مؤكدة ان اختيار العملة كونها تمثل جزءاً من الثقافة الكويتية التي تشارك أيضا في تاريخ هذا القطاع، مشيرة الى انه تم استخدام النسخة الجديدة لعنصر الحداثة والتقدم حيث يمثل الشكل المختار للعملة.



الشيخ محمد جراح الصباح

(رئيس مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية وبنك الكويت الدولي):

ساهمت الخطوات الاحترازية والقرارات التي أصدرها البنك المركزي الكويتي في المحافظة على أداء جيد للبنوك الكويتية

أشار رئيس مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية وبنك الكويت الدولي الشيخ محمد جراح الصباح الى ان الهدف الأساسي من انعقاد القمة المصرفية العربية الدولية هو تعزيز العلاقات بين المصارف الأجنبية وتلك العربية، لافتا الى ان بعض الدول العربية بدأت عن طريق البنوك المركزية وضع خطط عمل لمعالجة أزمة المديونية من خلال التأجيل او التمديد، مؤكدا ان الخطوات الاحترازية والقرارات التي أصدرها البنك المركزي الكويتي ساهمت في المحافظة على أداء جيد للبنوك الكويتية ومكنها من الصمود بوجه التحديات والمتغيرات.

■ برأيكم، ما هو الدور الذي يجب ان تؤديه المصارف العربية للتعافي من التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»؟

– ان الهدف الأساسي لانعقاد القمة المصرفية العربية الدولية هو تعزيز العلاقات بين المصارف الأجنبية وتلك العربية، بالاضافة الى عقد مجموعة من الاجتماعات لمناقشة الأوضاع الحالية بمشاركة العديد من الخبراء الاقتصاديين وإيجاد الحلول المناسبة للخروج من التداعيات السلبية للجائحة واستعادة التعافي الاقتصادي لمجمل الأسواق وللقطاع المصرفي بصورة خاصة.

أما بالنسبة لموضوع مساهمة المصارف العربية في الخروج من الأزمة، فقد بدأت بعض الدول العربية عن طريق البنوك المركزية وضع خطط عمل لمعالجة أزمة المديونية من خلال التأجيل أو التمديد، وهناك العديد من الحلول التي يتم مناقشتها للتوصل الى نتائج إيجابية.

■ ما الدور الذي يؤديه اتحاد المصارف العربية في هذا الصدد؟

– يسعى الاتحاد بصورة دائمة إلى تعزيز العلاقات والتعاون عن طريق عقد الاجتماعات بين البنوك العربية في ما بينها أو مع تلك الأجنبية.

■ كيف تصفون وضع القطاع المصرفي الكويتي في ظل الظروف الراهنة؟

– ساهمت الخطوات الاحترازية والقرارات التي أصدرها البنك المركزي الكويتي في المحافظة على أداء جيد للبنوك الكويتية خلال الازمة ومكنها من الصمود بوجه التحديات والمتغيرات، بالاضافة الى إتخاذ قرار بتأجيل القروض لمدة ستة أشهر وغيرها من الاجراءات التي تساهم في الخروج من الازمة بأقل فترة ممكنة، وفي الوقت نفسه المحافظة على استمرارية القطاع في مساندة الاقتصاد الوطني.■



أسامة أحمد بن صالح البخاري

(عضو مجلس الادارة ورئيس جمعية البنوك في غرفة التجارة الدولية – السعودية):

القطاع المصرفي السعودي يعد من الافضل على مستوى العالم

في مقابلة على هامش فعاليات القمة المصرفية العربية الدولية، اكد عضو مجلس الادارة ورئيس جمعية البنوك في غرفة التجارة الدولية في المملكة العربية السعودية أسامة أحمد بن صالح البخاري ان المصارف السعودية تتمتع بملاءة مالية قوية ما ساعدها على تخطي التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»، لافتا الى انها دعمت وساندت مختلف القطاعات الاقتصادية في الدولة وتحديدا الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. كما أشار البخاري الى ان القطاع المصرفي السعودي يعد من الافضل على مستوى العالم، ذاكرا أهمية تعامل البنوك مع موضوع استدامة القروض لتخطي التحديات المالية.

■ تناقش القمة المصرفية العربية الدولية هذا العام عناوين عدة أبرزها استراتيجيات التعافي ما بعد الازمة، برأيكم هل نجحت المصارف السعودية بالخروج من الازمة واستعادت عافيتها؟

– تتمتع المصارف السعودية بملاءة مالية قوية الأمر الذي ساعدها على تخطي التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»، الى جانب تقيّد جميع البنوك بالقرارات الصادرة عن البنك المركزي السعودي الذي قام بوضع خطط واضحة لمواكبة الازمة، واتخذ قرارات مهمة مثل الاعفاءات من الضرائب والرسوم. كما أدت البنوك دورا أساسيا في دعم ومساندة مختلف القطاعات الاقتصادية في الدولة وتحديدا قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

■ ما الدور الذي تؤديه جمعية البنوك في دعم القطاع المصرفي في المملكة؟

– يقتصر هدفنا على الجانب التوعوي اكثر منه التنفيذي وبالتالي نحن نتواصل مع البنوك في ما يتعلق بالتجارة الدولية وأي تحديثات تطرأ على القوانين بما يخدم مصلحة التجارة بصورة عامة.

■ ما الهدف من مشاركتكم ضمن فعاليات القمة المصرفية العربية الدولية في دورتها الحالية؟

– تهدف مشاركتنا في هذا المؤتمر للاطلاع على المتغيرات خلال المرحلة الحالية بعد عودة التعافي لعدد كبير من القطاعات. بالاضافة الى أن القطاع المصرفي السعودي يعد من الافضل على مستوى العالم، فضلا عن ان الدور الذي يقوم به البنك المركزي ورؤيته المستقبلية وطريقة تعاطيه مع المستجدات الحالية، كلها عوامل ساهمت في إستقرار البلاد والخروج من الأزمة بأقل خسائر ممكنة.

■ ما هي أبرز النقاط التي ركزتم عليها في كلمتكم خلال إنعقاد القمة؟

– تم التركيز على مسألة مهمة الا وهي كيفية تعامل البنوك مع موضوع إستدامة القروض لتخطي المشاكل والتحديات المالية التي نواجهها على مستوى العالم ككل وليس فقط ضمن الحدود الجغرافية للعالم العربي.■



Redefining private
wealth management.

PATRONUS
WEALTH PRIVÉ

PATRONUSWEALTH.COM

Patronus Wealth Privé (DIFC) Limited is regulated by the Dubai Financial Services Authority.



عادل اللبان (الرئيس التنفيذي للمجموعة والعضو المنتدب - البنك الأهلي المتحد):

سجلت البنوك ربحية أعلى خلال عام ٢٠٢١ نتيجة تحسن الدخل الأساسي وانخفاض قيمة المخصصات

يتمتع الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في مجموعة البنك الأهلي المتحد، عادل اللبان، الخبير المصرفي الدولي، بخبرة واسعة في قطاع الخدمات المالية، ورؤيته الثاقبة في هذا المجال، إذ له، إسهامات عدّة وكبيرة في النهوض بمجال الخدمات المالية في منطقة الشرق الأوسط، وهو يثري منصبه بالمعرفة العميقة وبخبرته الغنية في جميع جوانب العمل المصرفي، وله سجل حافل في قيادة عمليات التغيير الاستراتيجي. ويتولى مسؤولية إدارة الأعمال المصرفية التجارية والتجزئة والخاصة وإدارة الثروات في البنك الأهلي المتحد، بالإضافة إلى الشركات التابعة والاستثمارات الاستراتيجية في البحرين والمملكة المتحدة والكويت والإمارات العربية المتحدة والعراق ومصر وسلطنة عمان وليبيا. ومن خلال منصب الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب الذي يشغله منذ العام ٢٠٠٠، كان له دور أساسي في تأسيس البنك الأهلي المتحد وقيادة استراتيجية التوسع الإقليمي من خلال عمليات إستحواذ متعددة ودمج أعمال ناجحة، لإنشاء مجموعة مصرفية متكاملة. وتجدر الاشارة الى أنه، وبفضل سجل اللبان الحافل، وموروثه الثقافي الغني ورؤيته العميقة للسوق والتركيز الثابت على الابتكار، استطاع اللبان تطوير علاقات دائمة مع عملاء البنك، حيث يساعدهم على الاستفادة من فرص النمو المتغيرة باستمرار. وقد التقت مجلة «البيان الاقتصادية» عادل اللبان بمناسبة عددها السنوي، وفيما يأتي تفاصيل الحوار.

■ **كيف تقيّمون القطاع المصرفي خلال عام ٢٠٢١ هل هو بداية التعافي من جائحة «كوفيد-١٩» أم امتداد لفكرة الصمود أمامه؟**

– لا شك ان القطاع المصرفي حقق انتعاشاً ملموساً خلال عام ٢٠٢١ مع تحسن الوضع الإقتصادي بفضل زيادة نسبة التطعيم، والإلغاء التدريجي لإجراءات الإغلاق الوقائية، والفتح التدريجي للقطاعات، والعودة الى العمل، وارتفاع أسعار النفط وبالتالي، استطاعت البنوك ان تسجل ربحية أعلى خلال عام ٢٠٢١ عن العام الذي سبق نتيجة تحسن الدخل الأساسي وانخفاض قيمة المخصصات الفعلية والاحترازية.

أداء البنك الأهلي المتحد كان الأفضل في المنطقة

■ **ما هي التحديات التي ما زلتم تواجهون؟**

– على غرار البنوك الأخرى، واجه البنك الأهلي المتحد تحديات نتجت عن جائحة «كوفيد-١٩» كالانخفاض الناتج في الأنشطة الاقتصادية واضطراب الأعمال، ما أدى إلى انخفاض الدخل وسيناريو انخفاض معدل الفائدة، إلخ.

إلا إنه على الرغم من البيئة الاقتصادية الصعبة، سجل البنك الأهلي المتحد أداءً يعتبر من الافضل لدى البنوك في المنطقة من حيث العائد على متوسط حقوق الملكية حتى شهر سبتمبر ٢٠٢١. وعلى الرغم من استمرار تحديات البيئة التشغيلية، فإن استمرارية الأداء الجيد للبنك الأهلي المتحد هو شهادة على الادارة الجيدة لنموذج الأعمال القائم على أسس التنوع الجغرافي والتدفقات المالية من الخارج وهذه الادارة مدعومة بنهج حكيم ومركّز يحلل المخاطر ويستغلّها بطريقة مربحة في اطار متوازن.

المضي قدماً نحو المستقبل

■ **أين مصرفكم من التحول الرقمي؟**

– أطلق البنك الأهلي المتحد مشروعاً كبيراً للتحوّل الرقمي بهدف تزويد البنك بكافة وظائفه المصرفية بقدرات رقمية تمكن الموظفين العمل عن بُعد لتحسين الكفاءة وتعزيز تجربة العملاء ورضاهم واكتساب التفوق التنافسي. وقد رافق هذا المشروع إطلاق حملات تسويق للمنتجات إلى الفئات المستهدفة ولعل من فوائد جائحة كوفيد المعدودة هو الإسراع في تنفيذ عمليات الرقمنة والتطوير الحاسوبي لتسهيل كافة المعاملات المصرفية عن بعد وهو تغير لا رجعة عنه من حيث نهج الشغل مستقبلاً.

لقد وضع البنك الأهلي المتحد استراتيجية واضحة تهدف إلى المضي قدماً نحو المستقبل من خلال تحسين الكفاءة وتعزيز رضا العملاء واكتساب التفوق التنافسي من خلال تزويد مجموعة البنك الأهلي المتحد بقدرات مصرفية رقمية كاملة بالإضافة إلى تأسيس قاعدة عريضة للبيانات (البيانات المنظمة القابلة للتنفيذ).

لقد استطاع البنك الأهلي المتحد تحويل خدماته رقمياً لتلبية الاحتياجات المتغيرة لجميع عملائه وللتنافس بفعالية مع شركات التقنية المالية Fintech، وقد لاقى هذا التحول في الخدمات المالية استحساناً لدى العملاء واعترافاً من الصحافة المتخصصة المعروفة في المنطقة والعالم في هذا المجال.

■ **ما هي آخر إنجازات وتطورات البنك؟**

–أصدر البنك الأهلي المتحد خلال شهر سبتمبر ٢٠٢١ صكوكاً ممتازة بقيمة ٦٠٠ مليون دولار أميركي، لمدة خمس سنوات بسعر فائدة ثابت قدره ٢,٦١٥٪ سنوياً. وتم تجاوز الإكتتاب في الإصدار بمقدار ٢,٥ مرة وجذب طلباً قوياً من المستثمرين الإقليميين والدوليين، ما أدى إلى زيادة حجم الإصدار من المستوى الأصلي البالغ ٥٠٠ مليون دولار أميركي إلى ٦٠٠ مليون دولار أميركي، وتخفيض الفائدة النهائية المطلوبة إلى ٢,٦١٥٪ بالسنة.

بصفته مؤسسة مالية إقليمية مرموقة تتمتع بملف ائتماني قوي، حظيت أوراق اعتماد البنك الأهلي المتحد بتقدير جيد من قبل طيف واسع من المستثمرين الإقليميين والدوليين ما أدى إلى نجاح أول إصدار من الصكوك.

من جهة أخرى، خلال شهر يونيو ٢٠٢١، أصدرت الشركة التابعة للبنك الأهلي المتحد في الكويت، صكوكاً رأسمالية اخرى ذات مرتبة ثانوية لدعم الرأسمال بقيمة ٦٠٠مليون دولار أميركي مع قسيمة قدرها ٣,٨٧٥٪ سنوياً. تم تجاوز الاكتتاب في الإصدار ثلاث مرات واجتذب طلباً قوياً من المستثمرين، ما أدى ايضاً إلى زيادة حجم الإصدار إلى ٦٠٠ مليون دولار أميركي، وتخفيض الفائدة النهائية عليها إلى ٣,٨٧٥٪ سنوياً.

بالاضافة الى انه تمّ زيادة حصة البنك الأهلي المتحد في شركته التابعة في العراق إلى ٨٠,٣٪ وفقاً للاستراتيجية المعتمدة من مجلس الإدارة، التي تسعى دائماً إلى زيادة حصته تدريجياً في جميع البنوك التي يستثمر فيها لتحقيق الأرباح.

حيث ان هذه الاستثمارات أيضاً أكثر حصافة نظراً لتوافر شفافية كاملة للمعلومات المتعلقة بالمخاطر والفرص الكامنة في البنك المستثمر فيه.

■ **ما هي قراءتكم لواقع المصارف في المنطقة العام القادم؟**

– على الرغم من أن البنوك الإقليمية قد حققت انتعاشاً تدريجياً في عام ٢٠٢١ على خلفية تحسن الظروف الإقتصادية، برأيي سوف تعتمد التوقعات المستقبلية للقطاع المصرفي على تطور وضع الجائحة وتأثير الانتشار الأخير لمتحور «أوميكرون». والأوضاع السياسية والأقتصادية خاصة النفطية للمنطقة في العام القادم الذي نبدأه بتفائل حذر. ■

ICM.com

Trade with a Global Multi-regulated Broker

تداول مع وسيط عالمي مرخص من جهات وهيئات رقابية عالمية

FCA FSA LabuanFSA FSC ARIF QFC CABs

Currencies • Commodities • Stocks • Cryptos

عملات (فوركس) • سلع • أسهم • عملات رقمية



YOUR **INVESTMENT HOUSE**



عبدالعزيز بن عبدالرحمن الحليسي

(الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج الدولي GIB)

طرحنا خدمات رقمية مبتكرة بهدف توفير تجربة مميزة آمنة ومبسطة للعملاء

يقدم بنك الخليج الدولي GIB مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات المصرفية الإستثمارية، تشمل مجموعة من الحلول المالية العامة والمتخصصة وفق توجهات العملاء. ويطمح البنك في رؤيته إلى أن يكون الشريك المصرفي الموثوق المعروف بقدراته الإبتكارية وخبراته الإقليمية وإرتباطاته الدولية، ويفخر بحضوره الدولي ونشاطه الرسمي في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي ودول العالم، فضلاً عن ريادته في طرح الخدمات المصرفية الرقمية للأفراد من خلال خدمة «ميم».

وفي حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، نوّه الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج الدولي عبد العزيز الحليسي بنجاح البنك في عملية التحول الرقمي، وإعتماد أساليب مرنة تضمن مواصلة العمل بسلاسة خلال فترة الجائحة، مشيراً الى أن الإجراءات السريعة التي إتخذتها الحكومات ساهمت إلى حد بعيد في التخفيف من الآثار السلبية للوباء، لافتاً إلى أن الإنفتاح التدريجي للبلدان في جميع أنحاء العالم وتحسن أسعار النفط عزز الآفاق الإقتصادية ووفر مساحة مريحة لدول الخليج لمتابعة عملية الإصلاح الإقتصادي وإعادة الهيكلة، مؤكداً إستمرار البنك في طرح خدمات رقمية مبتكرة بهدف توفير تجربة مميزة للعملاء وتسهيل عملية الوصول الى جميع الخدمات المصرفية بطرق آمنة ومبسطة.

لا تزال المخاطر وحالة عدم اليقين تخيم على الآفاق العامة

■ كيف ترون العام ٢٠٢١م : بداية تعافي من جائحة «كوفيد-١٩» ام إمتداد لفكرة الصمود؟

– لقد كان ٢٠٢١م عاماً حافلاً بالتفاؤل والتعافي من جهة، مع عودة المخاوف من الجائحة من جهة أخرى. ومنذ ظهور كورونا «كوفيد-١٩»، حصلت الاقتصادات العالمية على دعم سخي من الحكومات وبرامج التحفيز، التي أطلقتها المصارف المركزية. ومع ذلك، فإن طرح اللقاحات واللقاحات المعززة على مدى الاثني عشر شهراً الماضية هو ما أتاح بعض التطبيع في الأنشطة الاجتماعية والاقتصادية، إلى جانب ارتفاع زخم النمو العالمي.

لحسن الحظ، على الرغم من الصدمة الهائلة التي سببتها الجائحة، أظهرت البلدان في جميع أنحاء العالم قدرة كبيرة على الصمود وتجنبت الأزمات المالية وأزمات الديون، التي عادةً ما تنشأ في مثل هذه الظروف. وتواصل التجارة الدولية الانتعاش في الوقت الذي يدل فيه ارتفاع أسعار السلع الأساسية وارتفاع معدلات التضخم على أن النشاط الاقتصادي العالمي في وضع الانتعاش.

أما في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، فقد أتاحت الإجراءات السريعة التي اتخذتها الحكومات للتخفيف من الآثار الصحية والاقتصادية المترتبة على كوفيد-١٩ وصدمات أسعار النفط، وانخفاض معدلات الإصابة إلى ما دون الذروة السابقة، على الرغم من عودة تلك الأرقام للارتفاع مجدداً مع ظهور متحوّر (أوميكرون). ومع ذلك، فإن الإنفتاح التدريجي للبلدان في جميع أنحاء العالم وتحسن أسعار النفط قد عزز الآفاق الاقتصادية الإقليمية، ووفر مساحة مريحة لدول الخليج لمتابعة عملية الإصلاح الاقتصادي وإعادة الهيكلة.

ولكن، على الرغم من عودة التحسن في الإنتاج العالمي، لا تزال المخاطر وحالة عدم اليقين تخيم على الآفاق العامة وسط التفشي المستمر للمتحورات، بما في ذلك متحور (دلتا) ومؤخراً متحور (أوميكرون). ومع ذلك، فإن إحراز المزيد من التقدم في تطعيم سكان العالم أمر أساسي لاستعادة القدرة على التنقل وحل الانقطاعات واسعة النطاق في سلسلة التوريد. ومن خلال الاستعادة الكاملة للنشاط الاقتصادي العالمي فقط، يمكننا البدء في إصلاح الأضرار. وعلى الرغم من زيادة إمدادات اللقاحات بشكل ملحوظ، لا تزال المتحورات الجديدة والصعوبات، التي تواجه عملية توزيع اللقاحات تشكل عقبات رئيسة.

بيئة عمل مختلطة

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن موجودة في الاعوام الماضية وكيف تعاملتم معها؟

– التحدي الأساسي الذي واجهه البنك بعد ظهور الجائحة، كان التحول من بيئة عمل حضورية بالكامل إلى بيئة عمل عن بعد، أو بيئة عمل مختلطة تجمع بين الاثنين. وشكّل هذا تحدياً من حيث التنسيق والعمل الجماعي. ولكننا نجحنا في تحقيق ذلك من خلال تبني أساليب عمل مرنة، والسماح للموظفين بالعمل افتراضياً واعتماد الاجتماعات الافتراضية مع عملائنا وموظفينا والأطراف الخارجية. وسمحت لنا هذه الإجراءات بمواصلة العمل بسلاسة وضمان استمرار العمل كالمعتاد.

وقد أدت الجائحة وأساليب العمل المختلفة إلى عرقلة اندماج الفريق في ثقافة بنك الخليج الدولي، وتفاعله مع آليات العمل القائمة، وتحقيق الأهداف في الوقت المناسب وبطريقة فعالة. وتمت معالجة ذلك من خلال الاجتماعات واللقاءات العامة الافتراضية المستمرة، وكذلك من خلال معدلات التطعيم التي ارتفعت على مدار العام. فقد حصل معظم موظفينا على التطعيم الكامل، ما سمح لهم بالعودة إلى مكاتبهم.

وحصل نموذج العمل عن بعد على حصته من المخاطر مثل المخاطر المتعلقة بالضوابط والأمن السيبراني والاحتيال وغيرها. واعتمد البنك سياسة استخدام أصوله فقط للعمل (أي عدم السماح باستخدام أجهزة شخصية لأغراض العمل)، وتوفير الوصول عن بعد/ الوصول الافتراضي للأفراد المصرح لهم فقط. وقد عكس هذا بشكل واضح قدرة البنك على الصمود في مواجهة الظروف غير المتوقعة.

خدمة «ميم» المميزة

■ أين مصرفكم من التحول الرقمي، وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟

– صُممت الخدمة المصرفية الرقمية لـ(ميم) للأفراد التابعة لبنك الخليج الدولي – لتكون تجربة رقمية تقدم تجربة عميل بخدمة ذاتية وخدمة عملاء متكاملة. وبالتالي كان التركيز على الخدمة الذاتية، والرحلة المصرفية المدعومة، التي يمكن للعميل أن يبدأها ويكملها عبر الإنترنت، أو عن طريق التطبيق أو عبر مركز الاتصال دون الحاجة إلى زيارة الفروع.

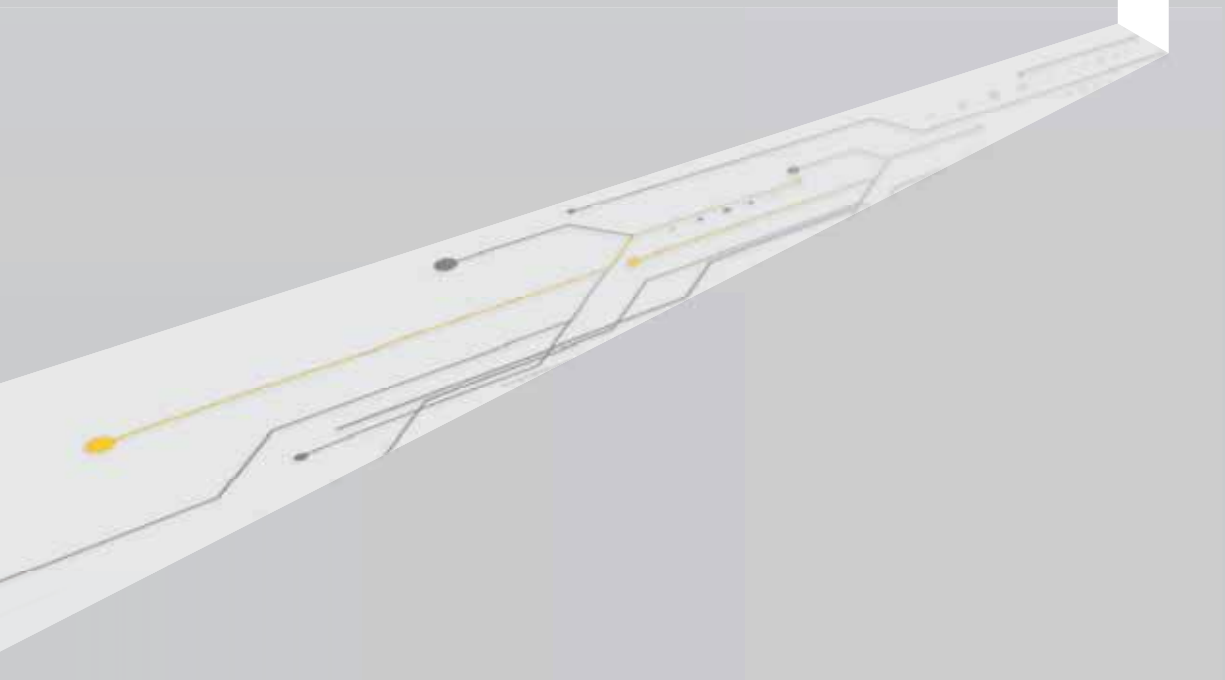
ونظراً لتكامل (ميم) مع إدارة الهوية الرقمية والتوقيع الإلكتروني، وخدمات السندات التنفيذية الإلكترونية المتوفرة الآن في المملكة العربية السعودية، تتيح (ميم) للعملاء إمكانية الدخول على تطبيق الهاتف المحمول بطريقة مبسطة وآمنة بما في ذلك الدعم الشامل لمنتجات القروض.

كما تم تصميم شبكة الفروع المحدودة لدينا أيضاً لتعكس نفس مبادئ المصرفية الآمنة والبسيطة وذاتية الخدمة – من إدراج العملاء إلى طباعة البطاقات الائتمانية أو التقدم بطلبات للحصول على المنتجات أو معالجة الشكاوى. بالإضافة إلى أن ضوابط إدارة المخاطر والاحتيال القائمة على التقنية التي دُمجت في عملية ذات رحلة واحدة. وتعتمد (ميم) على المرئيات الواردة من العملاء لتحسين تجربة العملاء مع ضمان أعلى مستوى من خصوصية البيانات ومكافحة الاحتيال، بما يتماشى مع الأنظمة المحلية وأفضل الممارسات في القطاع. ■

GIB
بنـك الخليـج الدولـي

اِسْتِشْرَافاً للمُسْتَقْبَل..

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



gib.com

عبد الواحد الجناحي

(الرئيس التنفيذي لشركة بنفت BENEFIT - البحرين):

نظام الشيكات الإلكترونية يضع مملكة البحرين كنموذج رائد ويعد الأول من نوعه عالمياً



بنفت تعمل على الاستراتيجية الجديدة والتي ستدعم جهود مملكة البحرين للتحول الرقمي والتركيز على تعزيز الابتكار في التكنولوجيا المالية.

ويؤكد عبد الواحد الجناحي الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» المضي قدماً في تنفيذ الإستراتيجية الجديدة للسنوات الثلاث المقبلة والتركيز على تقديم الخدمات النوعية مشيرا بأن مصرف البحرين المركزي قد وجه مؤخرا شركة بنفت لتشغيل نظام الشيكات الإلكترونية والذي يعد الأول من نوعه عالميا بهذا التكامل، مضيفا بأن الشركة ستطلق أيضا خدمة التحويلات المالية الإلكترونية خارج البحرين عبر تطبيق بنفت بي.

ويوضح الجناحي أن آفاق السوق البحرينية لا تزال واسعة وواعدة وفي الوقت نفسه يمكن للحلول المتوافرة فيها إعتمادها في الأسواق الإقليمية والعالمية.

من جانب آخر أشار الجناحي بأن شركة بنفت وضمن مسؤولياتها المجتمعية وفتح افاق التعاون مع مختلف الجهات التعليمية فقد أسست مختبر «بنفت» المتقدم للذكاء الاصطناعي والحوسبة وتحليل البيانات الضخمة وذلك بالتعاون مع كلية تقنية المعلومات في جامعة البحرين.

وأضاف «نحن فخورون جداً بدورنا في تأسيس أحد أهم المبادرات العلمية التي تتماشى مع التوجهات الوطنية وتتفق مع رؤية القيادة الحكيمة، والتي ركزت على الاهتمام بالاقتصاد المعرفي والحوسبة السحابية ومبادرات الذكاء الاصطناعي ونأمل أن يكون للمختبر دوراً وطنياً يخدم مختلف القطاعات تحت إشراف جامعة البحرين».

■ ما مدى أهمية مشاركتكم الدائمة في معرض جيتكس العالمي؟

– يشكل هذا المعرض فرص مهمة بالنسبة الينا، لعرض خدماتنا، كوننا شركة مبتكرة ورائدة في مجال التكنولوجيا المالية، وخدمة المعاملات المالية الالكترونية في مملكة البحرين، ونوفر العديد من الخدمات والمزايا، مثل حلول الدفع الالكتروني والتحويلات الإلكترونية، بالإضافة الى حرصنا على الالتزام التام بدعم جهود تعزيز مكانة البحرين كمركز مالي رائد في المنطقة، لذا نواصل توفير خدمات المساندة للبنية التحتية للصناعة المالية، بما يدعم قطاع البنوك في تحقيق التواصل مع عملائه. كما توفر الشركة خدمات متنوعة للمجتمع البحريني للشركات والأفراد على حدٍ سواء.

وفي سياقٍ متصل، فإن عدد مستخدمي المحفظة الإلكترونية الوطنية BenefitPay، قد تجاوز ٧٠٠ ألف مستخدم مشيرا بأهمية التطبيق على صعيد الاستخدام بحيث أصبح بمثابة الخيار المفضل لكافة أنواع التحويلات والمدفوعات وفخورون بفوز التطبيق مؤخرا بجائزة التميز للحكومة الإلكترونية كأفضل تطبيق للهواتف الذكية.

هناك توجه للتوسع نحو المنطقة العربية وخارجها، إنطلاقاً من الطلب الكبير على خدماتنا

■ ما هي أبرز مشروعات خطتكم التوسعية في المنطقة؟

– أطلقنا إستراتيجية لمدة ثلاث سنوات، سينتهي العمل بها في العام ٢٠٢١، حيث سنطلق أيضا خطة لمدة ثلاث سنوات أخرى وسيكون هناك توجه للتوسع نحو المنطقة العربية وخارجها، إنطلاقاً من الطلب الكبير على خدماتنا، ومن هنا نضع دراسة تحدد التوسع الجغرافي للشركة في المرحلة المقبلة، بما يخدم عملائنا في مختلف أقطار العالم. ■



من اليسار: عبد الواحد جناحي، عادل الكوهجي وحمد سالمين

بنفت
benefit

نبض البحرين

نقدم حلولاً مالية ومعلوماتية مبتكرة تحظى بثقة الأفراد والشركات، وتضمن لهم حياة أسهل وأكثر كفاءة.

نقدم لكم بكل فخر باقة من خدماتنا الرائدة:

- بنفت بي
- الشيك الإلكتروني
- نظام البحرين لمقاصة الشيكات الإلكتروني
- نظام التحويلات المالية الإلكترونية (فوري، فوري + وفواتير)
- الشبكة الوطنية لأجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع
- مركز البحرين للمعلومات الائتمانية
- بوابة الدفع الإلكترونية
- نظام حماية الأجور
- خدمة اعرف عميلك إلكترونيا (واثق)
- مزود خدمات الثقة والتوقيع الإلكتروني
- الشبكة الخليجية
- نظام إدارة مطالبات الشبكة الخليجية

13 300 300 | benefit.bh

مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي لتقديم الخدمات المساندة للقطاع المالي

بنك رقمي إسلامي عالمي

عدنان أحمد يوسف (رئيس جمعية مصارف البحرين ورئيس اتحاد المصارف العربية سابقا)



على الرغم من إن فكرة تأسيس بنوك رقمية تعود إلى مطلع العقد الماضي، إلا إن الكثير من العوامل تضافرت طوال هذه السنين لتدفع نحو بروز البنك الرقمي كخيار مستقبلي أمام كافة بنوك العالم.

والبنوك الرقمية، هي عبارة عن بنوك تقوم بتقديم الخدمات والعمليات المصرفية عن طريق الإنترنت بشكل إلكتروني، حيث تقدم نفس ما تقدمه البنوك في شكلها التقليدي لكن تقدمها بشكل إلكتروني عن طريق شبكة الإنترنت. وتحتفظ البنوك الرقمية بمركز إداري يزاول فيه الموظفين تسيير أعمال البنك الالكترونية مع التقيد بضوابط الحوكمة، والامتثال والمخاطر وغيرها.

ومن القضايا الرئيسية التي أبرزت الحاجة للبنوك الرقمية هو تطور الشبكات الرقمية وتوفرها على نطاق واسع منذ مطلع تسعينيات القرن الماضي، كما ظهرت الخدمات المصرفية عبر الإنترنت كخيار قابل للتطبيق، مع ظهور ما نعرفه عن الخدمات المصرفية الرقمية الحديثة. كما يذكر تقرير الاستثمار المصرفي الرقمي العالمي للربع الأول من عام ٢٠٢١ الصادر من شركة تشالنجر إنسايدر إن تقدم وانتشار الهواتف الذكية في الألفية الجديدة فتح الباب أمام المزيد من المعاملات المتقدمة، وأصبحت صناعة الخدمات المصرفية الرقمية متقدمة جداً، ويُعتقد أن ٧٦ في المئة من الأفراد يستخدمون الخدمات المصرفية عبر الإنترنت بانتظام اعتباراً من عام ٢٠٢٠. ويتبين هذا النشاط اللامسبوق في حركة البنوك الرقمية عالمياً، حيث تجاوز المبلغ الإجمالي للاستثمارات في البنوك الرقمية على مستوى العالم خلال الربع الأول من عام ٢٠٢١ الـ ٥ مليارات دولار. وبلغ حجم سوق الخدمات المصرفية الرقمية العالمية ٢,٨٩ تريليون دولار أميركي في عام ٢٠١٨، ومن المتوقع أن يصل إلى ٥,٧٩ تريليونات دولار بحلول عام ٢٠٢٧، بمعدل نمو سنوي مركب قدره ٨,٩ خلال الفترة المتوقعة.

كما ساهمت الأزمة المالية في عام ٢٠٠٨ في تعزز الحاجة للبنوك الرقمية كونها تمتاز بشفافية اكبر في معاملاتها، وبنفس الوقت يمكن التحكم في مخاطر الاقراض بصورة الكترونية. وأيضا نظرا لحاجة البنوك إلى إعادة بناء محافظها التمويلية والاستثمارية بكلف أقل.

لكن جائحة «كورونا» كان لها قوة كاسحة على إبراز الحاجة الملحة ليس للبنوك الرقمية فحسب، بل وللاقتصاد الرقمي ككل. فقد تلمس العالم لمس اليد وسط إجراءات الاقفال والتباعد الاجتماعي وتعطل الانشطة الاقتصادية والاجتماعية والترفيهية الحاجة الملحة والفورية لابتكار قنوات بديلة لممارسة هذه الأنشطة وبنفس الوقت الحفاظ على سلامة وأمن المجتمع والفرد، ولم تكن هذه سوى القنوات الرقمية التي توسع استخدامها في كافة المجالات. لكن الأهم من ذلك، إن الآراء شبه مجمعة على إن الاعتماد المتزايد على القنوات الرقمية سوف يستمر حتى مع افتراض انتهاء الجائحة، حيث برزت الفوائد والمزايا الكثيرة لاستخدامها لكافة الأطراف المعنية بها.

ويوجد حالياً أكثر من ٤٠٠ بنك رقمي في جميع أنحاء العالم، ولا تزال السوق تنمو بسرعة من حيث العدد والحجم في ظل ظروف تحول استثنائي قلما مر بها العالم من قبل، حيث يرى المراقبون أن الفرص المصرفية الرقمية لا تزال وافرة في مجالات وأسواق جغرافية ناشئة عدة في جميع أنحاء العالم.

أما بشأن البنوك الرقمية الإسلامية، فقد شهدت هي الأخرى إقبالا كبيرا، وتم تأسيس عددا منها في البحرين والدول الخليجية والعربية وحتى الأوروبية. وبطبيعة الحال، فإن تجربتها لا تزال في بدايتها وتركز على أسواقها المحلية.

لكن وكالة فيتش للتصنيف الائتماني تتوقع أن يكون لجائحة «كورونا» والتباعد الاجتماعي الناجم عنها دافعا لتسريع استراتيجيات التحول الرقمي في البنوك الإسلامية في العديد من الدول التي ينشط فيها التمويل الإسلامي، حيث إن الشمول المالي يعتبر مشكلة رئيسية في الكثير منها. وتذكر الوكالة إن سوق الصيرفة الرقمية الإسلامية تنطوي على فرص واسعة، حيث هناك ١,٨ مليار مسلم في العالم او ما يقرب من ٢٤ في المئة من سكان العالم. كما تحتضن الدول الأوروبية عشرات الملايين من المسلمين والجاليات الإسلامية.

ويمكن أن تدعم البنوك الرقمية ظهور طبقة وسطى متنامية متمرسة بالتكنولوجيا بالإضافة إلى معدلات اختراق عالية للهاتف المحمول والإنترنت في العديد من البلدان التي ينشط فيها التمويل الإسلامي. ويمكن أن تستفيد أسواق الصكوك أيضا من كفاءات السوق التي توفرها التكنولوجيا المالية كالانخفاض المتوقع في التكاليف واختصار الوقت والوصول إلى مجموعة أكبر من المستثمرين من خلال زيادة استخدام التقنيات. علاوة على أنها سيكون لها تأثير واضح على نجاح المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال في الدول النامية بشكل خاص، حيث تتيح لهم الحصول على التمويل بتكلفة أرخص، كذلك تتبع مبيعاتهم ومخزونهم وايراداتهم اليومية بسهولة من خلال الدفع الرقمي.

وصحيح إن تطور البنوك الرقمية الإسلامية سوف يواجه نفس المشاكل التي تواجه البنوك الرقمية التقليدية في جوانب عديدة، علاوة على تطوير التشريعات المالية الإسلامية التي تسمح وتسهل تقديم الخدمات المصرفية الرقمية بكافة أنواعها، فإن هذا لا يمنع من دعوتنا في ختام هذا المقال إلى التفكير في إطلاق بنوك رقمية إسلامية على المستوى العالمي تقتدي بتجربة البنوك الإسلامية العالمية التي حققت الكثير منها نجاحات طوال العقود الأربع الماضية وأثبتت جدواها في ربط أسواق دول المنطقة بالأسواق والمستثمرين العالميين. كما يمكن للبنوك الرقمية الإسلامية العالمية أن تتوجه لتلبية احتياجات عشرات الملايين من المسلمين والجالية الإسلامية في الأسواق الأوروبية، علاوة على تنامي الطلب من قبل الحكومات والشركات والأفراد في هذه الأسواق على المنتجات المصرفية الإسلامية. ولعلنا نعود لمناقشة هذه الفكرة بتفاصيل أوسع في مقالات قادمة إن شاء الله. ■



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.

ROLEX

١٩٠ مليون ريال عماني أرباح بنك مسقط خلال ٢٠٢١



وليد الحشار

حقق بنك مسقط، ربحاً صافياً قدره ١٨٩,٦٣ مليون ريال عماني خلال العام ٢٠٢١، بزيادة نسبتها ١٦,١٪ عن العام ٢٠٢٠. ويرجع ذلك إلى ارتفاع إيرادات التشغيل وانخفاض مخصصات تعثر القروض و الخسائر المحتملة الأخرى.

وسجل صافي محفظة القروض والتسليفات والتي تشمل التمويل الإسلامي ارتفاعاً بنسبة ٢,٣٪ لتصل إلى ٩,١٨٧ مليون ريال عماني.

كما ارتفعت إيداعات الزبائن بنسبة ٣,٧٪ لتصل إلى ٨,٧٧٥ مليون ريال عماني. وارتفع إجمالي الأصول من ٤,٩٪ إلى ١٣,٠٦ مليار ريال وإجمالي حقوق المساهمين ٥,٦٪ إلى أكثر من ٢ مليار ريال عماني.

بنك مسقط يتوج بأكثر من ٣٠ جائزة تؤكد ريادته في تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات المصرفية







إشادة بجهوده الحثيثة والتزامه المستمر لتطوير وتقديم أفضل الخدمات والتسهيلات المصرفية التي تواكب آخر المستجدات في القطاع المصرفي، يفتخر بنك مسقط، بالنجاح المتواصل الذي يحققه عاما بعد عام ومواكبته للتغيرات المتسارعة التي تطرأ على قطاع الخدمات، حيث حرص البنك خلال مسيرته الطويلة على دعم التوجهات الحكومية من خلال العمل على تحقيق أهداف رؤية عُمان ٢٠٤٠، هذه العلاقة والشراكة المتواصلة مع مختلف المؤسسات الحكومية منها والخاصة هي حجر أساس يعتز به البنك كركيزة مهمة في تطوير أعماله، كما يعتز بنك مسقط بزبائنه كونهم بوصلة الإبداع والابتكار حيث يكرس كافة جهوده للعمل على تلبية تطلعاتهم من خلال تطوير الخدمات والتسهيلات المصرفية المقدمة.

وترجمة لرؤيته «نعمل لخدمتكم بشكل أفضل كل يوم»، فقد حقق بنك مسقط بجهوده وسعيه الدؤوب للابتكار نجاحات محلية وإقليمية ودولية يشاد بها في هذا العام ٢٠٢١، حيث حصد أكثر من ٣٠ جائزة تبرهن على الأداء المتميز الذي حققه في مختلف العمليات والدوائر التابعة للبنك، فبعد مختلف المنعطفات والتقلبات التي مرت بها القطاعات خلال العام ٢٠٢٠، أطلت سنة ٢٠٢١ حاملة معها مؤشرات إيجابية، بدايتها كان التكريم الذي حصل عليه البنك من مؤسسة (EMEA Finance) التي أشادت بالعمل الذي يقوم به البنك من خلال ٥ جوائز تتضمن جائزة أفضل بنك، وجائزة أفضل بنك خاص، وجائزة أفضل بنك استثماري في السلطنة، بالإضافة إلى جائزة الشرق الأوسط للاستدامة، أما في إطار تقديم الخدمات المبتكرة، أدرجت مجلة فوربس الشرق الأوسط بنك مسقط ضمن أفضل ١٠٠ شركة في الشرق الأوسط وضمن أفضل ٥٠ بنكاً في المنطقة.

كما حصل البنك على جائزتين من جلوبال فاينينس إشادة بخدماته الرقمية المبتكرة في فئتين هما أفضل بنك رقمي للزبائن وأفضل بنك رقمي للشركات والمؤسسات في السلطنة. وحظي بنك مسقط بتكريم من غرفة تجارة وصناعة عمان لدوره البارز في خدمة المجتمع.

كما حصل على جائزة أفضل بنك في السلطنة من (The Banker) لعام ٢٠٢١، وعلى جائزة أفضل بنك في السلطنة من مؤسسات مختلفة منها (EMEA Finance) و(Global Finance) و(Asiamoney) و(Oman Economic Review) وغيرها.

أما في مجال الأعمال المصرفية الخاصة، حاز على جائزة أفضل بنك خاص في السلطنة من مؤسسات مرموقة مثل (Global Finance) و(EMEA Finance) و(The Banker).

وتوجّ بجائزة أفضل بنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من (Asiamoney)، كما حصل مؤخراً على ثلاث جوائز من مؤسسة (Asian Banking) وهي جائزة أفضل صفقة ابتكار، وجائزة أفضل صفقة للدمج والاستحواذ، وجائزة أفضل بنك للأعمال المصرفية للشركات والاستثمار، كما حصل على جائزة أفضل بنك للأعمال المصرفية المخصصة للأفراد في السلطنة من مؤسسة (Retail Banker International)، كما توجّ البنك بجائزتين مرموقتين في مجال الاعتراف بالجودة من بنك جي بي مورغان (JP Morgan Bank)، بالإضافة إلى أن البنك حصل على الإشادة من مؤسسة (Global Finance) كأفضل ممول للنقد الأجنبي في السلطنة.

المتحدة للأوراق المالية
UNITED SECURITIES

الشركة الرائدة في مجال التداول الإلكتروني في السلطنة

e-tadawul



موقع الإنترنت الأول للتداول الإلكتروني في السلطنة

سجل الآن

+٩٦٨ ٩٥٠٦٦٧٧٧

+٩٦٨ ٢٤٧٦٣٣٠٠

info@usoman.com

usoman.com

صندوق البريد: ٢٥٦٦ روي, الرمز البريدي: ١١٢ سلطنة عمان.
الموقع: المقر الرئيسي ، مسقط - مبنى رقم: ٢٩٩/١ ،
طريق رقم: ٥٠٠٧ ، مجمع رقم: ٢٥٠ ، الطابق الأول ، منطقة غلا التجارية.

الشريك الذي تثق به في مـبـادئك



إننا في بنك نزوى، نصغي إليك بكل اهتمام. ونفخر بسرعة استجابتنا لأولوياتك لأننا نؤمن بأن نجاحنا يتحقق من خلال العلاقات الحقيقية الوطيدة.

للحلول المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية التي تناسب متطلباتك تماماً، تواصل معنا...

#نحن_معك

تواصل معنا على

بنك نزوى
Bank Nizwa

24 950 500

أول بنك إسلامي في سلطنة عمان



خالد الكايد

(الرئيس التنفيذي لبنك نزوى NIZWA BANK - سلطنة عمان):

استثمرنا في توفير قيمة مضافة لعملائنا ومساهمينا وارباحنا الصافية فاقت الـ ٩ ملايين ريال

يلعب بنك نزوى NIZWA BANK دوراً رئيسياً في نمو قطاع الصيرفة الإسلامية وترسيخ مكانته الريادية.
خالد الكايد الرئيس التنفيذي للبنك يقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» إن البنك يتمتع بالقوة الكافية للتكيّف مع الظروف الإقتصادية وهو سيبقى ملتزماً بتقديم القيمة الحقيقية للعملاء والموظفين والمجتمع المحلي والمساهمين.
ويتابع الكايد بأن «البنك ملتزم بقيادة حصة السوق نحو آفاق جديدة»، كاشفا عن تحقيق نمو في حقوق المساهمين بنسبة ٥١٪ و أرباح صافية بلغت ٩ ملايين ريال عماني.

■ كيف تقيمون العام ٢٠٢١: بداية تعافٍ من جائحة «كوفيد-١٩» أم امتداد لفكرة الصمود؟

– خلال الفترة الحالية يحتل التعافي مرتبة متقدمة بعد التحديات الصعبة المرتبطة بجائحة «كوفيد-١٩»، حيث كان الركود الاقتصادي الذي شهده العالم خلال الجائحة غير مسبوق، إلاّ أن استجابة البرامج الحكومية والتحفيزات التي قدمت ساهمت في تقديم دعم كبير للاقتصادات في جميع أنحاء العالم. ونتيجة لذلك، طرح صندوق النقد الدولي توقعاته لعامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ بما يواكب توسيع نطاق الدعم والتأثير طويل المدى على الاقتصادات العالمية.

ومع بداية العام الحالي، فإننا متفائلون بشأن تحسن الوضع الاقتصادي والنظام المالي. وقد جاءت الجهود المبذولة بهدف التحفيز الاقتصادي مدعومة بارتفاع القوى الشرائية والاستهلاكية وبرامج الاصلاح الحكومية. وقد أدى تسارع وتيرة توزيع اللقاحات في البلاد إلى دفع عجلة الانتعاش الاقتصادي القوي خلال عام ٢٠٢١. ووفقاً للتقديرات الصادرة من صندوق النقد الدولي، فإنه من المتوقع أن ينمو الناتج المحلي الإجمالي للسلطنة بنحو ٢,٥٪ في عام ٢٠٢١ إلى ٣٪ على المدى المتوسط. كما ستشهد القطاعات الاقتصادية غير النفطية نمواً بنسبة ١,٥٪ خلال هذا العام، وذلك مقارنةً بانكماش بنسبة ٣,٩٪ في عام ٢٠٢٠. ومن المتوقع أن ترتفع كفاءات الإيرادات والإنفاق في الوقت الذي يتوقع أن ينخفض مستوى الدين العام على المدى المتوسط. وفي هذا السياق، يمكننا القول بأن العام الجاري يشهد حالة من التعافي والإصلاح الاقتصادي على مختلف الأصعدة.

ومع ذلك ستستمر التحديات في عام ٢٠٢١ وفي المستقبل أيضاً، وكما شهدنا في العام المنصرم، فإن بنك نزوى يتمتع بالقوة الكافية للتكيف مع الظروف الاقتصادية وسيظل ملتزما بتقديم القيمة الحقيقية للعملاء والموظفين والمجتمع المحلي والمساهمين. نحن ملتزمون بقيادة نمو قطاع الصيرفة الإسلامية وترسيخ مكانتنا الريادية في هذا القطاع، وقيادة حصة السوق نحو آفاق جديدة.

وفي سياق الأداء المالي، لقد حققنا نموا متواصلاً في أعمالنا الأساسية، حيث استثمرنا في توفير قيمة مضافة لعملائنا ومساهمينا. حيث حققنا نموا في حقوق المساهمين بنسبة ٥١٪ والذي يتضمن الإطلاق الناجح لحق الأفضلية برأس مال ٧٠ مليون ريال عماني، ونموا في إيرادات التشغيل بنسبة ١٥٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، حيث جاءت هذه الأرقام معززة بالنشاط الجيد لكل من الخدمات المصرفية للشركات والأفراد إضافة إلى مستوى جيد من ضبط التكاليف. وقد تحقق ذلك بفضل التنفيذ الناجح لاستراتيجيتنا لعام ٢٠٢٥، والتي تتطلب التركيز المستمر على تنمية المركز المالي للبنك بطريقة منضبطة، وتنويع مصادر الإيرادات، والتحكم في النفقات، وتحسين الهوامش، وتعزيز قدراتنا الرقمية، وتوسيع المنتجات وقاعدة العملاء.

لقد نما إجمالي أصول البنك بنسبة ٢٢ لتصل إلى ١,٣٨٤ مليون ريال عماني. كما شهدت محفظة التمويل نمواً بنسبة ١٩٪ لتصل إلى ١١٣٠ مليون ريال عماني، في حين بلغ إجمالي محفظة ودائع العملاء ١,٠٧٣ مليون ريال عماني مسجلا نموا بنسبة ١٨٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

إن الزيادة في إيرادات التشغيل بنسبة ٤.٣ مليون ريال عماني ١٥٪ والزيادة في نفقات التشغيل بنسبة ١٦٪ بمبلغ ٢,٢ مليون ريال عماني، فقط هي بمثابة انعكاس للجهود الاستراتيجية والحثيثة لإدارة التكاليف. وقد أدى ذلك إلى تحقيق أرباح صافية بعد الضرائب بقيمة ٩ ملايين ريال عماني خلال الأشهر الماضية من العام الماضي ٢٠٢١. وتعتبر هذه النتيجة إنجازاً أساسياً نحو الوفاء بخطط البنك الاستراتيجية لتحسين الأداء.

ومنذ بداية الأزمة وحتى وصولها إلى أوجها خلال العام الماضي، ووصولاً إلى مرحلة التعافي والانتعاش التي بدأت في العام الحالي، يبذل بنك نزوى قصارى جهده لإظهار أقصى درجات المرونة للتكيف مع الأوضاع الراهنة بهدف تحقيق نتائج مالية استثنائية، ما يظهر بحق مكانته الرائدة والأكثر ثقة في قطاع الصيرفة الإسلامية في سلطنة عمان حيث يقود البنك نمو القطاع من خلال الخدمات المصرفية للشركات، والخدمات المصرفية الدولية، والتمويل التجاري والخزينة وغيرها. ومن خلال الشراكات الإستراتيجية، يتمتع بنك نزوى بمكانة جيدة لقيادة نمو التمويل الإسلامي وترسيخ ريادته في القطاع في عام ٢٠٢١.

مجموعة من التحديات

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الأعوام الماضية وكيف تعاملتم معها؟

– فرضت فترة جائحة «كورونا» مجموعة من التحديات على القطاع المصرفي، فقد عمدت العديد من المؤسسات المالية إلى استحداث مجموعة من التغييرات لمواكبة هذه المرحلة الاستثنائية، حيث عمد بنك نزوى إلى اتخاذ جملة من التدابير والاستراتيجيات لمواجهة تأثيرات جائحة فيروس «كورونا» المستجد التي ألقت بظلالها على الجميع، حيث تأتي هذه الإجراءات بهدف حماية مصالح العملاء وعامة الناس والموظفين.

وفي سياق متصل، ألقت جائحة «كورونا» بظلالها على الإقتصاد العالمي مما أدى إلى إنكماشه وبالرغم من ذلك تمكن البنك من تحقيق أداء مالي استثنائي خلال العام المنصرم، ويعزى السبب الرئيسي إلى مرونته العالية في التكيف مع التحديات والأوضاع المتغيرة التي يشهدها السوق نتيجة لمنهجية عمله المصممة لمواجهة التأثيرات غير المسبوقة مع دعم جهود انتعاش الاقتصاد المحلي. كما يشكل عدم استقرار أسعار النفط وانتشار الجائحة أبرز التحديات الرئيسية التي أثرت على اقتصادات المنطقة على المدى القصير، بالإضافة إلى القيود المفروضة على الحركة وإغلاق الأسواق وتخفيض الرواتب وغير ذلك.

ومن التحديات الأخرى التي يواجهها القطاع نتيجة طبيعته المتوافقة مع الشريعة الإسلامية هي عدم توفر أدوات إدارة للسيولة متوافقة مع الشريعة الاسلامية، ولذلك فإنه من المتوقع أن يعلن البنك المركزي العماني عن أدوات جديدة لإدارة السيولة التي ستوفر حلاً للمصارف الإسلامية لوضع سيولة فائضة في البنك المركزي أو مصدر التمويل عند الحاجة. وعلاوة على ذلك، هناك تحديات أخرى ناجمة عن التقلبات وعدم الاستقرار الذي يشهده الاقتصاد العالمي بشكل عام، وكلما زاد الاستقرار، زادت احتمالات النمو لقطاع الصيرفة الإسلامية.

ومن أجل ضمان سير الأعمال المصرفية بالشكل المعهود، قام بنك نزوى بتفعيل خطة استمرارية تصريف الأعمال والتي تهدف إلى حماية صحة وسلامة

الموظفين، والتقليل من الانقطاعات لقدرة المؤسسة على تقديم منتجاتها وخدماتها، والحد من الخسائر المالية، وأيضا القدرة على استئناف العمليات في غضون فترة زمنية محددة بعد ظهور الجائحة.

كما قام البنك بتطوير تطبيقات الخدمات المصرفية عبر الهاتف، والقنوات الرقمية وذلك بتبسيطها وجعلها أكثر سرعة وأمانا، مما يجعل المعاملات تتم بسلاسة وأمان، حيث يشجع البنك عملاءه على الاستفادة من شبكته الرقمية والتي تشمل الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، وتطبيقات الهاتف المحمول، ومركز الاتصال، وأجهزة الصراف الآلي، علاوة على ذلك، بادر البنك بتأجيل الأقساط الشهرية للأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمدة ستة أشهر وذلك بهدف دعم العملاء المتضررين عبر منحهم فترة كافية للتعافي من تأثيرات الأزمة.

وفي المجمل نستطيع القول بأن بنك نزوى استطاع أن يحافظ على مكانته كرائد للصيرفة الاسلامية في السلطنة، وقد صاحبت فترة تنفيذ استراتيجيته بعض من التحديات الخارجية تمثلت في انخفاض غير مسبوق في أسعار النفط والإغلاق الاقتصادي، الأمر الذي تطلب تقديم جهود أكبر وكفاءات أفضل. ويذكر أن بنك نزوى تجاوز هذه المرحلة بأقصى قدر من الكفاءة، بعد أن أظهر موثوقية واستدامة غير مسبوقة، مما يضمن استقرار النظام المالي في البلاد، حيث تمكن البنك من تجاوز الأزمة الأخيرة دون أية خسائر، كما عمل باستمرار على دفع عجلة التحويل نحو الابتكارات وتنفيذها. وفي ظل هذه الظروف الصعبة تمكن من مواصلة أعماله التشغيلية دون انقطاع، مما يعطي أساساً ثابتاً لنجاحه في المستقبل.

تجاوز بنك نزوى توقعات العملاء

■ أين مصرفكم من التحول الرقمي، وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟

– أحدثت التقنيات المالية ثورة كبيرة في قطاع الخدمات المالية والمصرفية، حيث ساهم التطور السريع لهذه التقنيات في تحسين المشهد الرقمي لقطاع الصيرفة الإسلامية، ومما لا شك فيه بأن هذه التطورات الرقمية الجديدة ستعزز التواصل مع العملاء وتمكنهم من الاستفادة من الخدمات المطروحة بفعاليّة وكفاءة أكثر. وفيما يخص قطاع الصيرفة الإسلاميّة على وجه التحديد، فإنّنا نتوقع أنّ تستمر التكنولوجيا في لعب دور أساسي لتقديم حلول مصرفية متخصّصة لتلبية احتياجات مختلف فئات المجتمع.

ونحن نؤمن في بنك نزوى بأن التكنولوجيا الرقمية والمالية ستكون المُمكِن الرئيسي للابتكار في المنتجات والخدمات في القطاع على الصعيد المحلي والدولي. ونصب تركيزنا دوماً على كسب ثقة أصحاب المصلحة لدينا كبنك إسلامي مبتكر وكمؤسسة قائمة على التفاعل والمشاركة وفقاً للنهج المستقبلي الذي يعتمد على نظام رقمي متكامل لضمان تقديم عمليات مصرفية سلسلة. ونفخر بالقول بأن بنك نزوى، كونه أول بنك إسلامي في سلطنة عمان، قد نجح في ريادة التغيير، فضلاً عن تقديمه خدمات ومنتجات متوافقة مع أسس الشريعة الإسلامية. وينعكس ذلك من خلال جهودنا المبذولة ورؤيتنا على المدى الطويل لدمج التكنولوجيا مع الخدمات المصرفية الإسلامية، والتي تمكن العملاء من إنجاز معاملاتهم المصرفية بكل راحة وأمان من منازلهم.

وقد تجاوز بنك نزوى توقعات العملاء من خلال توفير محفظة منتجات متنوعة لمختلف فئات الأفراد والشركات، إضافة إلى تقديم حلول مصرفية رقمية مبتكرة وآمنة. وتأكيدا على تركيزه القوي لتعزيز خدماته الرقمية المقدمة لعملائه، فإن تطبيق بنك نزوى للهاتف المحمول يقدم العديد من المميزات المرتبطة بمستوى عال من الأمان ويضمن الحفاظ على جميع المعلومات السرية. كما إن تطبيق الهاتف المحمول الذي تم تحديثه مؤخرا سيتيح للمستخدمين الآن دفع الفواتير، ودفع رسوم المدارس والجامعات وكافة الالتزامات. بالإضافة إلى ذلك توفير خدمة الراتب المقدم والسحب بدون استخدام البطاقة اضافة الى خدمة فتح حساب توفير إضافي بدون زيارة الفرع، قام تطبيق الهاتف المحمول سهل الاستخدام من قبل البنك بتمكين التحكم في البطاقة، حيث يمكن للعملاء الذين يستخدمون بطاقة ائتمان تنشيط أو حظر بطاقاتهم باستخدام التطبيق. إلى جانب العديد من المميزات الأخرى مثل الإيصالات الإلكترونية للتحويلات، مما يدعم التجارة الإلكترونية.

وفي ظل بيئة الأعمال والتقنية والمخاوف المرتبطة بالأمن السيبراني، يحافظ بنك نزوى على توازن دقيق بين الأمن الحازم والإنتاجية السلسة. وتماشيا مع نهج البنك الذي يعتمد على العمليات والتطوير المستمر، تم تنفيذ العديد من البروتوكولات الأمنية بما فيها المراقبة الأمنية على مدار الساعة، وتحديث الحماية، ونظام الاتصالات الهاتفية IP، والاتصال المباشر مع تحالف SWIFT، ونظام تسجيل المكالمات المتطور، وروابط الاتصال السريعة لعمليات فروع البنك.

وبدورنا، نشجع عملاءنا على الاستفادة من الخدمات الرقمية المتاحة. ونتوقع أن تشهد مرحلة ما بعد جائحة كورونا تطورات سريعة واستثمارا أكبر في استخدام التكنولوجيا المالية في القطاع المالي والمصرفي الإسلامي. وفي الوقت الذي نمضي فيه قدماً في مسيرتنا نحو التحول الرقمي، نسعى على الدوام إلى تقديم منتجات وخدمات مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية لعملائنا وتمكينهم لمواكبة عصر الخدمات المصرفية الرقمية في السلطنة.

أداءً مالياً جديراً بالثناء

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– في ظل الأوضاع الراهنة، حقق بنك نزوى أداءً مالياً جديراً بالثناء من خلال تسجيل نمو بنسبة ٦٪ في صافي الأرباح. وقد جاء هذا الإنجاز نتيجة لقدرتنا على التكيف مع الأوضاع الإقتصادية، بما في ذلك البيئة التنافسية ومدى متانة ميزانيتنا العمومية. كما برز البنك كأكثر المؤسسات التجارية مرونة وحيوية في السلطنة، حيث سعى مؤخرا إلى زيادة رأس ماله ليصل إلى ٧٠ مليون ريال عماني عبر طرح أسهم حق الأفضلية، ليرتفع رأس المال التنظيمي للبنك من ١٢,٥٪ إلى ما يقارب ١٨,٢٪، وهو ما يتجاوز بشكل كبير الحد الأدنى البالغ ١٠,٢٥٪ في السلطنة، الأمر الذي سيدعم سيولته المالية ومسيرته المستمرة نحو النمو.

وتأتي هذه الجهود في إطار أهداف البنك للاستعداد لمرحلة النمو القادمة وتعزيز القيمة والعوائد للمساهمين، حيث يسهم أيضا ارتفاع احتياطي رأس المال في مواجهة الخسائر والتحديات التي أثرت على نمو الاقتصاد وأضعفت أداء البنوك. وفي ضوء مكانته الرائدة في قطاع الصيرفة الإسلامية، وضع بنك نزوى مجموعة من الاستراتيجيات لتحفيز النمو خلال المرحلة القادمة، كان أبرزها تعزيز رأس ماله وفي ذات الوقت الإسهام في دفع عجلة تنمية الاقتصاد الوطني، وأيضا الاستفادة من الظروف غير المسبوقة التي فرضتها الجائحة، وسيعمل البنك على توظيف مزاياه كونه بنكا إسلاميا لمواصلة نموه حتى في ظل وجود التحديات.

«استراتيجية ٢٠٢٥»

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

– لقد عمل البنك على وضع إستراتيجيته الخمسية تحت مسمى «استراتيجية ٢٠٢٥»، والتي تركز على جودة الأصول والأداء المالي والتقدم التكنولوجي وزيادة حصة السوق بشكل آمن و مستدام وكذلك ترسيخ روح الفريق والثقافة المؤسسية. حيث أننا نهدف لأن نكون بنكاً إسلامياً أقوى مع حصة سوقية أعلى في السنوات الخمس المقبلة. لذا فقد شرع البنك بالفعل في هذه المرحلة من تحقيق النمو لتقديم المزيد من القيمة للعملاء و للمساهمين في آن واحد.

وبدوره، يحرص بنك نزوى ليكون أول بنك إسلامي في السلطنة يلتزم بدعم الاقتصاد الوطني كما سيعمل على دعم عملائه المتأثرين نتيجة التحديات الاقتصادية الناجمة خلال الفترة الماضية لضمان تقديم حلول قابلة للتطبيق لتخفيف التأثير وتحقيق التحسن والنمو في حياتهم المالية. وعليه، يستمر البنك في تقديم نموذج أعمال قوي ومرن، مبني على استراتيجية تهدف إلى تحقيق أداء مالي قوي من خلال نهج يتمركز على العملاء واحتياجاتهم، والمحافظة على قاعدة التزامات مستقرة، وتعزيز ثقافة التميز في خدمة العملاء، فضلاً عن الالتزام بمنهج رصين حول إدارة المخاطر، وتوظيف كفاءات ذات مهنية عالية.

وكما بات من الأهمية بمكان توفير المنتجات والخدمات المصرفية التي تلبي احتياجات العملاء اليومية ولاسيما في ظل التحديات التي تواجه القطاع المصرفي بشكل عام والصيرفة الإسلامية على وجه الخصوص. وبالنظر إلى المراحل المختلفة من العام ٢٠٢١ وما بعده، يواصل بنك نزوى سعيه الحثيث في استهداف استراتيجية مماثلة للحفاظ على العملاء كأهم ركائز الاستراتيجية ولضمان استمراريته في منح المستثمرين عوائد مستدامة من خلال الحفاظ على محفظة قوية ومرنة ومناسبة. كما يهدف البنك من خلال استراتيجيته الخمسية إلى التطور والنمو ليصبح بذلك البنك الإسلامي الأقوى. ■


Providing world-class
investment services
since 2008
exness



سليمان بن حمد الحارثي (الرئيس التنفيذي لبنك العز الإسلامي):

قلبنا المعادلات وحققنا أرباحاً صافية للمساهمين

بنك العز الإسلامي هو أحد أوائل البنوك الإسلامية في سلطنة عمان، وهو يوفر حلول ومنتجات مالية ومصرفية مبتكرة مستوحاة من أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية. ويهدف البنك إلى تقديم تجربة مميزة للعملاء تتلائم مع معطيات ومتغيرات العالم المعاصر. حيث خصّص استثماراته لاعتماد أحدث التقنيات المتقدمة وتطوير وتنمية الكوادر البشرية.

ويقول سليمان بن حمد الحارثي الرئيس التنفيذي للبنك في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن إجمالي رصيد التمويل الممنوح من الوحدات التي تمارس الصيرفة الإسلامية سجّل زيادة في نسبة النمو بواقع ١٣,١٪ . ويضيف بأن الودائع لدى البنوك والنوافذ الإسلامية سجلت زيادة بنسبة ١٦,٨٪ لتبلغ ٤,٤ مليار ريال عماني بنهاية نوفمبر ٢٠٢١.

أما أبرز التحديات التي تواجه القطاع المصرفي «فتتمثل بالتعثرات المالية وإفلاس الشركات وتبعات تأثير جائحة «كورونا» على العالم أجمع».

ويشدّد الحارثي على «ان الاستراتيجية الجديدة تتمثل في أن يكون البنك سفيراً للصيرفة الإسلامية في السلطنة»، والتركيز على الإستثمار في مجتمعاتنا في المبادرات المستدامة «فمتى ازدهرت المجتمعات إزدهر معها الأفراد والشركات».

■ كيف تقيمون العام ٢٠٢١م: بداية تعافي جائحة « كوفيد-١٩» أم امتداد لفكرة الصمود؟

– لا يبدو أن أفق الجائحة آيل للزوال خلال وقت قريب نظرا للمتحورات التي تظهر بين فترة وأخرى، لكن نحن جزء من هذا العالم آخذين في التأقلم مع هذا الوباء كجزء باق مع دورة الحياة بمعنى نؤثر نتأثر به، الأمر الذي يحتم علينا أن نضع خططا دائمة للتعامل مع ما يطرأ من مستجدات في هذا الشأن، إلا أن اللقاحات تمكنت من إعادة جزء من طبيعة الحياة السابقة إلى ماهي عليه وإن كان الحذر هو عنوان كل مرحلة في كل نشاط أو اي أمر يتوجب على المرء القيام به، هذا من ناحية.

أما من ناحية أخرى فيواصل القطاع المصرفي أداء دوره بشكل فعال في ظل بوادر تحسن آفاق قطاع النفط عالميا وانعكاسه إيجابيا على السلطنة، بالإضافة إلى التطورات الواعدة في قطاع الغاز المحلي والقطاعات الإقتصادية الأخرى، وكما تبشر خطة التوازن المالي بالإضافة إلى رؤية عمان ٢٠٤٠م التي تهدف إلى تحقيق الإستدامة المالية والإقتصادية المطلوبة بتعزيز آفاق القطاع المصرفي في ظل هذه الجائحة.

> **”استراتيجيتنا أن يكون البنك سفير الصيرفة الإسلامية بالسلطنة وتركيزنا على المبادرات المستدامة“**

وعلى صعيد قطاع الصيرفة الإسلامية، تشير البيانات إلى ارتفاع إجمالي رصيد التمويل الممنوح من الوحدات التي تمارس هذا النشاط إلى حوالى ٤,٨ مليار ريال عُماني بنهاية نوفمبر ٢٠٢١م مسجلة ارتفاعاً بمعدل ١٣,١٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. كما سجلت الودائع لدى البنوك والنوافذ الإسلامية زيادة بنسبة ١٦,٨٪ لتبلغ ٤,٤ مليار ريال عُماني بنهاية نوفمبر ٢٠٢١م أما إجمالي الأصول للبنوك والنوافذ الإسلامية مجتمعةً فقد سجلت ارتفاعا بنسبة ١٣,١٪ لتبلغ حوالى ٥,٨ مليار ريال عُماني أي ما نسبته ١٥,٢٪ من إجمالي أصول القطاع المصرفي في السلطنة، وذلك بنهاية نوفمبر ٢٠٢١م.

أما فيما يتعلق بالشق الثاني من السؤال «دعيني أركز في حديثي على الإجراء الذي اتخذه بنك العز الإسلامي في ما يتعلق بالصمود» يجيب مبتسماً ويوضح «اتخذ البنك فعلا إجراءً وقائيا مسبقا من خلال تطبيق خطة استمرارية الأعمال للتكيف مع ظروف الجائحة، وكجزء من هذه الخطة تم نقل الفريق الثانوي بتاريخ ١٥ مارس ٢٠٢٠م إلى موقع استمرارية الأعمال لضمان عدم انقطاع الخدمات المصرفية في حال حدوث أي وضع غير مطمئن وكذلك لتلبية الاحتياجات المصرفية لكافة العملاء، كما قام البنك بإرسال العديد من النشرات التوعوية الداخلية حول الجائحة منذ بدئها لزيادة الوعي بهذه الأزمة، وكذلك نشر الإحصائيات على المستوى المحلي والخارج لإبقاء جميع الموظفين على إطلاع بما يستجد»، وكل هذه الإجراءات التي اتخذناها وما زلنا نتخذها تأتي ضمن استراتيجية البنك في البقاء على يقظة تامة بمواجهة أية أزمات طارئة بخطة معدة سلفا تضمن لنا أن نؤدي كافة أعمالنا بكل مرونة دون اي عقبات أو مشقة.

التحديات

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة خلال الأعوام الماضية وكيف تعاملتم معها؟

– بنبرة صوت هادئة يجيب الرئيس التنفيذي لبنك العز الإسلامي: إن التحديات هي التي تصنع الفرص وسأشرح لك ذلك: على سبيل المثال لا يمكن للإنسان أن يحقق نجاحا دون أن تكون هناك ضريبة للنجاح، تتمثل هذه الضريبة في وجود الصعوبات والتحديات ويسعى المرء إلى التغلب عليها ليبلغ غايته، إن مثل هذا الأمر ينطبق أيضا على المؤسسات فكل مؤسسة طريقها ليس مؤثثا بالورود لتكون في القمة ، بل عليها أن تتكيف مع الظروف المحيطة بها وهذه الظروف تتمثل في الإستفادة من المنافسين وتقديم الخدمات والمنتجات الإستثنائية والإدارة الجيدة والموظفين الذين يمكن الإعتماد عليهم.

إن أكبر التحديات التي تواجه القطاع المصرفي اليوم التعثرات المالية، وإفلاس الشركات، وطبعا تبعات تأثير الجائحة على العالم أجمع بشكل عام، حيث يجب على البنوك مراجعة المحافظ المالية بشكل متأنٍ والنظر إلى إمكانية إعادة هيكلة الديون لفترات طويلة وبشروط ميسرة تمكن هذه الشركات من تجاوز الأزمات.

إن هذه التحديات وهذه المشاكل جاءت خارجة عن إرادة الشركات نظرا للأوضاع الراهنة، ووظيفة البنوك بل يجب على البنوك البحث عن طرق وأسواق أخرى حتى تتمكن من تحقيق الأرباح التي تفقدها هذه الشركات.

بالإضافة إلى ذلك خلال الأعوام الماضية أيضا واجهتنا مجموعة متنوعة من التحديات وبالتحديد الصيرفة الإسلامية فعلى سبيل المثال والتي من بينها صعوبة استقطاب الموظفين ذوي الكفاءة في البنوك الإسلامية بسبب حداثة القطاع المصرفي الإسلامي في السلطنة كما أن البنك المركزي والكلية المصرفية تبذلان جهودا مكثفة في هذا الجانب لتوفير الكوادر المؤهلة وهناك مطالب من عملائنا بتقديم مزيد من التسهيلات مثل دعم السيولة والمنتجات قصيرة الأمد.

إننا في قلب التحول الرقمي ومن رواده البارزين

■ **أين مصرفكم من التحول الرقمي وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟**

– إننا في قلب التحول الرقمي ومن رواده البارزين في القطاع المصرفي قياسا بالخدمات المصرفية الرقمية التي نقدمها، فعلى سبيل المثال حصل تطبيق بنك العز الإسلامي على جائزة أفضل «تقييم لتطبيق الخدمات المصرفية عبر الهواتف الذكية في السلطنة» وذلك من قبل جوائز عُمان للخدمات المصرفية والمالية ويأتي هذا التكريم بناء على عدد المستخدمين الذين قاموا بتحميل التطبيق من المتاجر الالكترونية مثل متجر أبل وجوجل بلاي وهواوي، وبعدها قاموا بتقييم التطبيق وفقا لتجربة الاستخدام وانجاز المعاملات المصرفية، حيث تصدر تطبيق بنك العز الإسلامي كافة التطبيقات المصرفية البنكية للهواتف الذكية في السلطنة.

ويفخر بنك العز الإسلامي بتعزيز تجربة العملاء وتحقيق رضاهم التام وتقديم تجربة سهلة ومريحة لأعمالهم واحتياجاتهم المصرفية، حيث إن قنواتنا الإلكترونية تنجز للعملاء ما نسبته ٩٥٪ من معاملاتهم المصرفية دون الحاجة للتوجه أو تكبد عناء زيارة فرع من فروع البنك، كما قمنا باستحداث دائرة للتحول الرقمي تتبع الرئيس التنفيذي مباشرة لسد الفجوة بين العملاء والبنك باستخدام أحدث الحلول التقنية. وتم تطوير البنية التحتية للبنك لتزويد العملاء بحلول مالية مبتكرة وخدمة عملاء ذات جودة عالية عبر مختلف القنوات الالكترونية.

الفروع الذكية. هل سمعت عن جهاز الصرف التفاعلي ببنك العز الإسلامي؟ يتساءل ويوضح إن جهاز الصرف التفاعلي هو عبارة عن فرع ذكي وسأضع بين يديك بعض التفاصيل التي تسعفني ذاكرتي بالحديث عنها، الآن جهاز الصرف التفاعلي وهو عبارة عن جهاز يستند إلى تقنية الفيديو التفاعلية بحيث يساعد العملاء على إجراء أغلب المعاملات المصرفية من خلال موظف صرافة وعبر التواصل الكامل بالصوت والصورة دون الحاجة إلى زيارة أحد فروعنا، ويستخدم جهاز الصرف التفاعلي تقنية الفيديو التي تسمح للصراف برؤيتك كما تسمح لك برؤيته.

من بين الميزات الرئيسية للجهاز السحب النقدي بدون استخدام بطاقة السحب الآلي وبمبلغ يصل إلى ١،٠٠٠ ريال عماني وبأي فئة نقدية تختارها و إيداع وصرف الشيكات وفتح حساب الوديعة الاستثمارية وإنشاء أوامر الدفع الثابتة، تحديث بيانات العميل إنشاء حسابات الوكالة .

إن إجراء المعاملات المصرفية عبر جهاز الصرف التفاعلي يشبه إلى حد كبير إجراء المعاملات مباشرة في الفروع.

تكاتف جميع الجهود

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟**

– لقد نجح فريق بنك العز الإسلامي في تجاوز أصعب فترة منذ تأسيسه، فبعد سنوات من الخسائر، ورغم الجائحة وأثرها على جميع القطاعات ورغم التحديات الاقتصادية المحلية والدولية، استطاع الفريق قلب المعادلة وتحقيق أرباح صافية للمساهمين إيذاناً ببداية عهد جديد ومشرق للبنك. فالشكر لجميع منتسبي البنك ولمجلس الإدارة على ثقتهم ودعمهم المستمر، والشكر الأهم للبنك المركزي العماني على الدعم الكبير الذي ما يزال يقدمه.

أود القول أيضا أن ما تحقق في بنك العز الإسلامي هو نتيجة لتكاتف جهود الجميع والاستثمار الحصيف للطاقات البشرية وتوجيهها في المسار الصحيح، فكما تعلمون بعد الإندماج مع بنك عمان العربي، اتخذنا مجموعة من الإجراءات المرتبطة عادةً بالاستحواذ بما في ذلك تعيين مجلس إدارة جديد، وتكامل الموارد البشرية والأنظمة والعمليات. وقد أدى ذلك أيضًا إلى حدوث تغييرات في أدوار ومسؤوليات بعض موظفي الإدارة العليا، فانعكست نتائج هذه التغييرات التي قمنا بها على النتائج والأداء المالي للبنك ونحن ماضون في تحقيق ما عقدنا عليه العزم.

سفير الصيرفة الإسلامية

■ **هل من استراتيجية معينة ستعتمدونها للسنوات المقبلة؟**

– وضعنا استرتيجية تتمثل في أن يكون بنك العز الإسلامي سفير الصيرفة الإسلامية في السلطنة كما تركز استرتيجيتنا ايضاً على الاستثمار في مجتمعاتنا في المبادرات المستدامة فهذه عناصر مهمة لدينا، فحين عزم بنك العز الإسلامي على المضي قدما في تنفيذ استراتيجيته، فقد وضعنا في مقدمة أولوياتنا كيف يمكن للمجتمع أن يستفيد من كل ما نقوم به ، وقد ألزمنا أنفسنا اتباع النهج القائم على تدشين المبادرات التي تؤدي إلى دعم ونمو وازدهار مجتمعاتنا. لأننا نؤمن بأننا نتحمل مسؤولية رد الجميل وإحداث تغيير إيجابي في المجتمعات التي نعيش ونعمل فيها، مع إدراكنا التام أنه عندما تزدهر المجتمعات، يزدهر أيضا الأفراد والشركات.■

منزلك وسيارتك بانتظارك في بنك العز الإسلامي



محمد الغساني

لا يمكن لحلمك أن يتوقف مع بنك العز الإسلامي، فقد عمد البنك إلى تهيئة الأرضية المناسبة لعملائه، لمواصلة تحقيق أحلامهم وترجمتها على أرض الواقع من خلال المنتجات والخدمات المصرفية، التي تأتي جميعها متوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، حيث أن العروض الجديدة التي أعلن عنها بنك العز الإسلامي وفرت خيارات شراء وبناء المسكن الملائم، الذي يتوافق مع مصدر الدخل الشهري بكل سهولة ويسر، بالإضافة إلى عروض استثنائية لشراء وسيلة النقل «السيارة» أو لتمويل البضائع التي تعد أحد الضروريات اللازمة في الحياة مثل الإلكترونيات والأثاث، وغيرها من المنتجات ذات الصلة مع خيارات متنوعة لفترة التمويل أو السداد.

ومع تباشير العام الجديد أعلن بنك العز الإسلامي عن حزمة متنوعة من العروض خلال الربع الأول من العام الحالي، يأتي ذلك امتثالا في تعزيز تجربة العملاء بشتى الطرق في قطاع الصيرفة الإسلامية وتقديم الخيارات المناسبة لهم، فشراء أو بناء منزلاً، لم يعد مستحيلا ابتداء من اليوم مع التمويل العقاري بنسبة تمويل تبدأ من ٤,٨٥٪.

علاوة على ذلك، وعلى نفس سياق التمويل العقاري، فقد تم أيضا تخصيص عروضاً مميزة للراغبين في نقل تمويلاتهم إلى بنك العز الإسلامي من البنوك الإسلامية والتجارية الأخرى بنسبة تمويل مخفضة، حيث أتاح البنك نسبة تمويل تبدأ من ٤,٧٥٪ لمن ينقل تمويله إلى بنك العز الإسلامي.

وعلى صعيد متصل، فقد أصبح خيار تمويل شراء سيارة وتمويل البضائع أمراً سهلاً ومرناً ومتاحاً بناءاً على ما يرغب به العميل سواء في نوع السيارة التي يريدها أو البضائع والأثاث الذي يود شرائه مع سرعة فائقة في إنجاز المعاملات، حيث أن نسبة التمويل تبدأ من ٤,٩٥٪ لمختلف أنواع التمويلات الشخصية.

وتعليقاً على تدشين هذه الحملة، قال **محمد الغساني** مساعد المدير العام، رئيس الخدمات المصرفية الإستهلاكية للأفراد ببنك العز الإسلامي: «لا نقول إلا «منزلك وسيارتك بانتظارك في بنك العز الإسلامي» لأن هذه النسب التمويلية جاءت لتسهل للعملاء سواء الجدد أو الحاليين في تمكينهم من شراء أو بناء المنزل الذي يمكن تسميته بالوطن الصغير مع إجراءات سهلة ومرنة، وكذلك خيار شراء السيارات وتمويل البضائع، فإن التنويع في الخيارات يأتي تزامنا مع تنوع الرغبات وكل عميل له متطلباته المختلفة، وقد أحطنا فريقنا في البنك علماً بضرورة وضع مصلحة العملاء في مقدمة كل شيء، فهم غاياتنا ومرادنا وتقديم الإستشارات لهم وفقا لما يطمحون إلى تحقيقه بأقصى استفادة ممكنة».



موسى بن مسعود الجديدي

(الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان العماني):

العميل محور اهتمامنا واستراتيجيتنا تتزامن مع رؤية عُمان ٢٠٤٠

إعتبر موسى بن مسعود الجديدي، الرئيس التنفيذي لـ بنك الإسكان العماني في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، أن القطاعات الإقتصادية في السلطنة شهدت تحسناً واضحاً خلال العام ٢٠٢٠، منذ تولي السلطان هيثم بن طارق مقاليد الحكم وإستراتيجيته الهادفة إلى تنويع الإقتصاد. وأشار إلى أن أسعار النفط في العام ٢٠٢١ ساهمت في دعم المؤشرات الإقتصادية في السلطنة.

وبنك الإسكان العماني الذي يقوده الجديدي يتيح للمواطنين فرصة امتلاك مساكن صحية ملائمة تنسجم مع متطلباتهم، ذلك بتقديمه قروضاً ميسرة إيماناً منه بأن قضية الإسكان هي الركيزة الأساس لباقي عوامل التنمية الأخرى. وقد ساهم البنك منذ إنشائه بتوفير ٤٨٩٠٠ مسكن»، إلى هذا قرّر البنك تأجيل الأقساط الشهرية للمتأثرين مادياً بسبب «كورونا» أو بإعصار شاهين.

في ما يلي حوارنا مع موسى الجديدي احد المصرفيين البارزين نظير الخبرة التي يتمتع بها، والتي تمتد لأكثر من عقدين من الزمن على مستوى الخليج والعالم، وهو حاصل على درجة الماجستير في ادارة الأعمال من جامعة بيدفور دشاير من المملكة المتحدة، وتخرج في برنامج الادارة التنفيذية من كلية لندن للأعمال، اضافة الى حصوله على زمالة المصرفيين الكنديين وهو أيضا مصرفي معتمد وقد تم تقليده عدد من الجوائز المرموقة.

■ كيف تقومون العام ٢٠٢١: بداية التعافي من جائحة «كوفيد١٩» أم امتداداً لفكرة الصمود؟

– شهدت القطاعات الاقتصادية في سلطنة عُمان خلال العام ٢٠٢١م تحسناً واضحاً في جميع مؤشراتها وذلك نتيجة السياسات الحكيمة والقرارات السديدة التي اتخذتها حكومة السلطنة منذ تولي حضرة صاحب الجلالة السلطان **هيثم بن طارق المعظم** مقاليد الحكم في البلاد بداية العام ٢٠٢٠م، والتي هدفت بشكل رئيسي إلى تنويع الاقتصاد في سلطنة عُمان وتقليل الدين العام، وتحسين التصنيف الائتماني، وتطوير بيئة الاستثمار في البلاد لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، وتشجيع القطاع الخاص على المشاركة في تنفيذ مختلف المشاريع والبرامج التنموية، فضلا عن صنع الفرص الوظيفية للباحثين عن عمل.. وعلى الرغم من الآثار السلبية العديدة الناتجة عن جائحة فيروس كورونا كوفيد١٩ والتي ألقت بظلالها على اقتصادات دول العالم أجمع إلا أن حكومة السلطنة نجحت باقتدار تام في تقليل تلك الآثار والعمل على دعم مختلف القطاعات والأنشطة. كما ساهم ارتفاع أسعار النفط في العام ٢٠٢١م في دعم المؤشرات الاقتصادية في سلطنة عُمان.

وعودة لسؤالك، نستطيع القول بأن العام ٢٠٢١م كان بداية للتعافي من آثار جائحة «كورونا» خاصة مع التقدم الكبير في عملية التطعيم بلقاحات فيروس «كورونا» والتي بدأت في الأشهر الأخيرة من العام ٢٠٢٠م، حيث ساهم هذا الأمر في عودة الحياة الطبيعية تدريجيا، ونأمل أن تشهد جميع دول العالم انتهاء الجائحة قريبا، وبالتالي تحسن بيئة الاستثمار والأعمال على المستوى العالمي.

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الأعوام الماضية وكيف تعاملتم معها؟

– في ظل الظروف الحالية التي يمر بها العالم أجمع جراء انتشار جائحة «كورونا» منذ أواخر العام ٢٠١٩م وتأثر مختلف القطاعات سواءً الاقتصادية أو الاجتماعية، فإن التحديات تبدو متشابهة في معظم دول العالم، وهي تحديات مرتبطة بالجائحة وآثارها وتوابعها، حيث تسببت الإجراءات الاحترازية للحد من انتشار الفيروس في بعض الإغلاقات للأنشطة الاقتصادية في السلطنة، خاصة –مثلها مثل باقي دول العالم–، كما تم تقليص عدد الموظفين الذين يحضرون إلى مقار عملهم مع تبني أسلوب العمل عن بعد، وكذلك تأثر أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب المشاريع الخاصة، ومع مسارعة حكومة السلطنة في تنفيذ خطة للتحفيز الاقتصادي في البلد، كان لزاما على بنك الإسكان العماني القيام بدور إيجابي تجاه عملائه حيث قرر البنك تأجيل الأقساط الشهرية للمقترضين المتأثرين ماديا بسبب جائحة «كورونا».

ومن ناحية أخرى؛ فقد شهدت السلطنة وتحديدا محافظة شمال الباطنة في شهر أكتوبر الماضي أجواءً مناخية صعبة (إعصار شاهين) فسارع البنك بالوقوف إلى جانب عملائه، وذلك بتأجيل الأقساط على المقترضين المتأثرين جراء تلك الأنواء المناخية الصعبة، كما أنه قام بحصر أضرار المباني المتأثرة لمقترضي البنك وتقديم التعويضات المناسبة لهم من أجل صيانة منازلهم.

اهتمام خاص بالتحول الرقمي

■ أين مصرفكم من التحول الرقمي؟

– نستطيع القول بأن بنك الإسكان العماني يولي اهتماماً كبيراً بالتحول الرقمي، حيث قام في الأعوام الأخيرة بخطوات جيدة في هذا الجانب، ومنها تدشين الخدمات المصرفية عبر الموقع الإلكتروني للبنك والذي يشمل خاصية التصديق الإلكتروني، وتختصر هذه الخدمات على طالب القرض الإسكاني زياراته للبنك، وتمكنه من تقديم طلب القرض ودفع الرسوم الخاصة بذلك إلكترونياً، كما نعمل حاليا على تحسين التطبيق الخاص بالخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال والذي كان قد تم تدشينه العام الماضي على بعض أنظمة التشغيل، كما نسعى إلى إضافة خدمات إلكترونية أخرى في الموقع الإلكتروني للبنك والتي سيتم الإعلان عنها فور جاهزيتها.

مساهمة رائدة في دعم حركة الإسكان

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على مصرفكم؟

– يواصل بنك الإسكان العماني مساهمته الرائدة في دعم حركة الإسكان والتعمير بالسلطنة، وبدوره في توفير المساكن المناسبة للمواطنين الذي هو أمر يعد من أهم ما يحتاجه الفرد للحصول على الاستقرار الاجتماعي له ولذويه، فقد ساهم البنك منذ إنشائه وحتى نهاية العام ٢٠٢١م في توفير حوالى (٤٨,٩٠٠) مسكن بقيمة تقدر بحوالى مليار و٣٠٠ مليون ريال عماني في جميع محافظات السلطنة، حيث توفر قروض بنك الإسكان العماني المدعومة من الحكومة المسكن الملائم برسوم خدمات مصرفية وإدارية ميسرة هي الأقل في القطاع المصرفي بالسلطنة ولكافة الفايات الإسكانية، ويتطلع البنك إلى تحسين خدماته من خلال خططه التطويرية القادمة من أجل تقديم تجربة مميزة لعملائه.

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

– بالتأكيد، فهناك رؤى وتطلعات كبيرة لدى مجلس إدارة بنك الإسكان العماني، ومع النهضة المتجددة التي تشهدها السلطنة يمضي البنك نحو استراتيجيته الجديدة التي تضع العميل في محور اهتماماته، ويسعى البنك من خلالها إلى تطوير خدماته المقدمة إلى العملاء، وتحسين أنماط العمل، وتحسين آليات التعامل والتواصل معهم، مستعيناً بالوسائل التقنية الحديثة. كما أن الاستراتيجية الجديدة للبنك تأتي متزامنة ومتواكبة مع رؤية عُمان ٢٠٤٠، حيث تسعى إلى تجسيد الأهداف المرسومة في محاور الرؤية والمشاركة الفاعلة في تحقيقها. ■

بنك الإسكان العماني (ش.م.ع.م.)
OMAN HOUSING BANK (S.A.O.C)

رؤية عمان 2040



موسى بن مسعود الجديدي - الرئيس التنفيذي للبنك اعتباراً من ديسمبر ٢٠٢١م، وهو يعتبر من المصرفيين البارزين بخبرة تزيد عن عقدين من العمل المصرفي في السلطنة وخارجها. قبل انضمامه إلى بنك الإسكان العُماني شغل موسى الجديدي منصب الرئيس التنفيذي للعمليات في بنك العز الإسلامي، وقبل ذلك كان نائباً للمدير العام للخدمات المصرفية للأفراد بالبنك الوطني العماني، كما عمل سابقاً في بنك دبي نائباً لرئيس تطوير الأعمال الدولية، فضلا عن عمله قبل ذلك في بنك المجموعة المالية الأوروبية، ورويال بنك أوف كندا وبنك مسقط. حصل الجديدي على عدد من الجوائز المرموقة، ويتميز بخبرته المتنوعة في القطاع المصرفي التقليدي وقطاع الصيرفة الإسلامية.



OmanHousingBank ohb_om

www.ohb.co.om



مصطفى سلمان

(رئيس الشركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES):

تمكنا من المحافظة على مسار الشركة في تقديم الخدمات المميزة وإكتساب سمعة حسنة في جميع الأسواق

الشركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES تركز اهتمامها في الإستثمارات ذات العوائد المربحة للعميل، كما أنها تتمتع بفريق عمل متخصص وكفوء في عملها وهذا من أهم العوامل التي ساهمت في أن تحقق معدلات ربحية وفي استقرار نشاطها.

ويقول مصطفى سلمان رئيس مجلس إدارة الشركة: «أن استمرار قوة الأسواق المالية العالمية خلال العام ٢٠٢١ ساهم في تحقيق معدلات نمو على مستوى إدارة المحافظ وتسجيل معدلات ربحية في أسواق الخليج تجاوزت نسبة ٤٠٪، وكذلك في تجاوز الأرباح في الأسواق الأميركية بمعدل ٢٠٪.

في ما يلي الحوار الخاص مع السيد سلمان الذي يتمتع بخبرة طويلة وعميقة في مجال الإستثمار.

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة الإقتصادية على نشاطكم خلال العام ٢٠٢١؟

– تمكنت «المتحدة للأوراق المالية» من الإنطلاق نحو أسواق جديدة والتوسع عالمياً على الرغم من التحديات والأزمات التي يعاني منها العالم، مما أعطانا دفعة قوية إلى الأمام. كما نجحنا في الإستفادة من التقلبات في الأسواق العالمية بما يصب في مصلحة عملائنا، فضلاً عن زيادة حصتنا السوقية في كل من السوق المحلية والخليجية. ناهيك عن أننا تمكنا من الوصول إلى مستويات مرتفعة من التداول في سوق الأسهم الأميركي وهذا يعد إنجازاً ضخماً بالنسبة إلينا ويشكّل حافزاً لفريق العمل للقيام بالدراسات والتحاليل على أسهم معينة حققت لنا عوائد مربحة. وبالتالي كل هذه العوامل مجتمعة ساهمت في خروجنا من الأزمة دون أية خسائر.

ومن جهة أخرى، إن إستمرار قوة الأسواق العالمية خلال العام ٢٠٢١ ساعدنا على تحقيق زيادة في معدلات الربحية في أسواق الخليج بنسبة ٤٠٪ و٢٠٪ في السوق الأميركية.

وبالتالي كل هذه المؤشرات الإيجابية دليل على تخصص وكفاءة فريق العمل وقدرته على تحويل الشركة إلى الربحية واستقرار أعمالها في ظل حالة عدم الإستقرار التي تشهدها الإقتصادات العالمية، إلا أننا تمكنا من المحافظة على مسار الشركة في تقديم الخدمات المميزة لعملائها بطريقة إحترافية وإكتساب سمعة حسنة في جميع أسواق المنطقة العربية.

■ في رأيكم أين تكمن أفضل الفرص الاستثمارية ذات المخاطر المحدودة؟

– تتمثل أبرز القطاعات المستهدفة خلال السنوات المقبلة في القطاع التكنولوجي وقطاعات التجزئة (في منطقة الخليج)، في حين أن قطاعي التعليم والطب ما عادا يحققان الايرادات المطلوبة على الرغم من الطلب الكبير عليهما في السابق. ومن هنا تتركز إهتماماتنا في الاستثمارات ذات العوائد المربحة للعميل وعلى رأسها القطاعات التكنولوجية وقطاع السيارات الكهربائية وغيرها، وعلى سبيل المثال الاستثمار في شركة الترفيه نتفليكس (NETFLIX) التي تدر عوائد ضخمة على المدى البعيد فضلاً عن أهمية الاستثمار في أسهم العلامات التجارية الرائدة مثل شركة آبل، وفي الوقت نفسه، نحاول الابتعاد عن أسهم المضاربة وتوجيه إهتماماتنا نحو الشركات الرائدة التي حققت عوائد جيدة للمستثمرين خلال العامين الماضيين. والأهم أننا نحرص على الفصل بين أموال الشركة وتلك الخاصة بالمستثمرين تجنباً لحصول أي تضارب في عمليات البيع والشراء.

لدى الشركة منصة خاصة بالتداول الالكتروني متاحة لمختلف الأسواق حول العالم

■ هل أدخلتم أي تحديثات جديدة على منصتكم الإلكترونية؟

– لدى الشركة منصة خاصة بالتداول الالكتروني متاحة لمختلف الأسواق حول العالم، ويتم إضافة أسواق جديدة بناء على الطلبات التي تردنا من العملاء. وقد أثبتت هذه المنصة نجاحاً كبيراً فضلاً عن تضمنها العديد من الدراسات والتحاليل والمعلومات المهمة التي يمكن للمتداول الاستفادة منها، وبالتالي نحاول القيام بدراسات معمّقة للعديد من الأسواق قبل إتاحة الفرصة للتداول أمام العملاء بهدف حمايتهم وتجنباً لتكبد خسائر في الأسواق التي تعاني من تدهور في عملياتها الوطنية، محاولين دائماً التوجه نحو الأسواق المرتبطة بالدولار الأميركي.

■ هل حققتم خطوات متقدمة في ما يتعلق بصندوق عمان العقاري؟

– يعتبر صندوق عمان العقاري أحد أكبر صناديق الاستثمار العقاري في السلطنة، كما ستدرج وحداته في سوق مسقط للأوراق المالية، ويعد أكبر صناديق الاستثمار العقاري في السلطنة حيث القيمة الاجمالية لرأس المال تبلغ ٦٥,٤٨ مليون ريال عماني. ويمتلك الصندوق محفظة متنوعة تضم ما يصل الى ٢٠ أصلاً عقارياً فردياً، كما يوفر أداة تتسم بالبساطة والأسعار المعقولة للاستثمار في قطاع العقارات عالي القيمة في سلطنة عمان. ومن المتوقع أن يحقق نجاحاً قوياً إنطلاقاً من أن أصول الصندوق موزعة على مختلف القطاعات الاستثمارية بطريقة تضمن معدلات عوائد مطردة. ومن جهة أخرى أيضاً، سنطلق صندوقاً عالمياً متخصصاً بالأسهم المدرجة موجهاً للأسواق العالمية بهدف توزيع المخاطر آملين تحقيق عوائد جيدة للمستثمرين المتعاملين معنا وهكذا تمكنا من تحقيق معدلات ربحية في إدارة المحافظ الأجنبية.

من المتوقع أن يشهد الإقتصاد العماني نقلة نوعية

■ ما هو تعليقكم على تحويل بورصة مسقط الى شركة مساهمة مقفلة؟

– صدر مرسوم سلطاني يقضي بتحويل بورصة مسقط الى شركة مساهمة مقفلة، ولكننا نتمنى أن يتم إدراج الشركات العامة بوتيرة أسرع مما هي عليه في الوقت الحالي، إلا أنه من المتوقع وجود ظروف معينة طرأت على الحكومة حالت دون ذلك. ولكن الامور تسير بالاتجاه الصحيح وسيتم تحويل جزء كبير من الشركات الحكومية الى القطاع الخاص، وهذا من شأنه أن يعود بالفائدة على بورصة مسقط، آملين إنطلاقة جديدة في العام ٢٠٢٢. ويضاف الى ذلك أننا حصلنا على تطمينات من وزير المالية في ما يتعلق بطرح موازنة ٢٠٢٢ بأنه لن يكون هناك أي ضرائب جديدة وهذا يضفي المزيد من الأريحية لدى المستثمرين المحليين والأجانب لإعادة الاستثمار في عمان. ومن المتوقع أن يشهد الاقتصاد العماني نقلة نوعية مع بداية شهر مارس (آذار) في ظل وجود عوامل مشجعة مثل إستقرار أسعار النفط وإضافة بعض الإيرادات الجديدة للدولة فضلاً عن زيادة في إنتاج الغاز بنسبة ١٠ في المئة بعد أنطلاق العمل بحقل الغاز الجديد، بالإضافة إلى السماح للأجانب بالتملك بشركاتهم بنسبة ١٠٠٪ مما سيعزز نموها الإقتصادي والدخول في إستثمارات ضخمة في قطاعات متعددة. ■

بنك العز الإسلامي
alizz islamic bank



بنك العز الإسلامي يضيف إنجازاً على إنجازاته المتواصلة بحصوله على جائزة
"العلامة التجارية الأكثر ثقة في القطاع المصرفي"

نعمة صباغ (المدير العام التنفيذي للبنك العربي ARAB BANK):

حققنا أداءً قوياً على الرغم من التحديات غير المسبوقة



للعام السادس على التوالي، يحوز على جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠٢١، وفق مجلة غلوبال فاينانس العالمية.

نعمة صباغ الرئيس التنفيذي للبنك العربي ARAB BANK ومع بداية أفول جائحة «كورونا» يبدي تفاؤله بالتعافي الإقتصادي عبر مجلة «البيان الإقتصادية» غير أن تفاؤله «مغلّف بالحذر» حيال هذا التعافي التدريجي في القطاع المصرفي والذي بدأنا نشهده منذ العام ٢٠٢١ المنصرم، ويعتبر أنه «تحدٍ غير مسبوق»، واجهناه بـ«منظومة متكاملة من الإجراءات لسلامة موظفينا وعملائنا وتعزيز نسب السيولة ورأس المال والمحافظة على سلامة وجودة محفظتنا الإئتمانية.

وأشار صباغ إلى التوسع في تطبيق خطط البنك الاستراتيجية على صعيد الرقمنة من خلال إطلاق مجموعة واسعة من الخدمات والحلول الرقمية. وإلى مواصلة البنك العربي تبني أحدث التكنولوجيا المالية على صعيد الصناعة المصرفية، وإطلاقه (ريفلكت) أو Neobank في الأردن والذي يحاكي أسلوب حياة العصر الرقمي الجديد ما يمنح المستخدم تجربة مصرفية بسيطة ومتكاملة».

وعلى الرغم من تلك التحديات غير المسبوقة حقق البنك مستويات قوية على المستويات كافة حيث بلغت أرباحه الصافية ٢٧١,٧ مليون دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٢١ مقارنة مع ٢١٥,٢ مليون دولار للفترة المقابلة للعام ٢٠٢٠ وبنسبة نمو بلغت ٢٦٪.

كما حافظ البنك على رأس مال قوي حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال ١٦,٨٪ في أيلول ٢٠٢١، محتفظاً بنسبة سيولة مريحة.

> **تعامل البنك العربي مع الجائحة بنهج مؤسسي حصيف بهدف ضمان سلامة موظفيه وعملائه وتعزيز نسب السيولة والمحافظة على جودة محفظته الإئتمانية**

كان للبنوك المركزية العربية الدور البارز في استمرار السياسات النقدية التوسعية والداعمة للنشاط الاقتصادي

■ كيف تقوّمون العام ٢٠٢١: بداية تعافي من جائحة «كوفيد-١٩» أم امتداد لفكرة الصمود؟

– لقد شهد العام ٢٠٢١ بداية التعافي من جائحة «كوفيد-١٩» على المستوى العالمي، ويعود ذلك للنجاح في تطوير اللقاحات التي تحد من شدة أعراض الڤيروس واستخدامها الواسع خاصة في الاقتصادات المتقدمة مما ساهم في اعادة تحريك الدورة الاقتصادية. كذلك، فقد ساعدت السياسات النقدية والمالية عالمياً في تحفيز الاقتصاد والتوظيف وتعزيز الحماية الاجتماعية.

والمنطقة العربية نجحت عموماً في التخفيف من التداعيات الحادة للجائحة، مع وجود تباين فيما بين دولها، حيث تمكنت العديد من هذه الدول، خاصة الخليجية، من الوصول لمستويات عالية من السكان المطعمين، مما مكن المنطقة عموماً من إعادة الانفتاح الآمن للاقتصاد واعادة نشاط القطاعات المختلفة خاصة في النصف الثاني من العام المنصرم. كما واصلت الحكومات العربية تقديم الدعم للحفاظ على وتيرة التعافي الاقتصادي والحماية الاجتماعية وتعزيز آفاق النمو.

وقد كان للبنوك المركزية العربية الدور البارز أيضاً في استمرار السياسات النقدية التوسعية والداعمة للنشاط الاقتصادي. كل هذه العوامل ساهمت في بدء تعافي الاقتصادات العربية مما عزز من وتيرة الطلب المحلي والاستثمار وتحويلات العاملين بالتزامن مع التحسن الكبير في أسواق النفط العالمية، والذي ساهم في تحسين الثقة وتنشيط القطاعات الاقتصادية وأسواق رأس المال.

كذلك ساهمت المصارف التجارية العربية وبشكل أساسي في تخفيف آثار الجائحة الاجتماعية والاقتصادية خاصة على عملائها من الافراد والشركات مما يعزز من فرص واستمرارية التعافي الاقتصادي على المدى المتوسط. ولقد كان لبدء التعافي الاقتصادي في المنطقة العربية خلال العام أثره الايجابي في تعزيز مصادر دخل القطاع المصرفي العربي وتقليل مخاطره وخفض مخصصات هذه المخاطر، كل هذه العوامل ساهمت في تحسن أرباح القطاع المصرفي العربي عموماً خلال العام.

أصول المجموعة ٦٣,٧ مليار دولار

ويجب الاشارة هنا الى أن التعافي الاقتصادي بما في ذلك التحسن في اداء قطاع المصارف في العام ٢٠٢١ كان تدريجياً وذلك بعد الانكماش الملحوظ وغير المسبوق في العام ٢٠٢٠، كما أنه تعافٍ محفوف بالمخاطر مما يجعلنا متفائلين ولكن بحذر.

مواكبة توجهات المستهلكين والعملاء المتجددة

■ **ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الأعوام الماضية وكيف تعاملتم معها؟**

– لا شك أن جائحة «كورونا» العالمية وما نتج عنها من تبعات صحية وإقتصادية وإجتماعية كان لها أثر سلبي كبير على مختلف الإقتصادات وقطاعات الأعمال حول العالم. في البنك العربي تعاملنا مع هذا التحدي غير المسبوق من مركز قوة وبنهج مؤسسي حصيف حيث قمنا بتطبيق منظومة متكاملة من الإجراءات بهدف ضمان سلامة موظفينا وعملائنا وتعزيز نسب السيولة ورأس المال والمحافظة على سلامة وجودة محفظتنا الإئتمانية. كذلك قمنا بالتوسع في تطبيق خططنا الإستراتيجية على صعيد الرقمنة وذلك من خلال إطلاق مجموعة واسعة من الخدمات والحلول الرقمية التي تعززها شبكة متكاملة من القنوات الرقمية لخدمة عملائنا من الأفراد والشركات وتلبية إحتياجاتهم المصرفية تحت مختلف الظروف بكل فاعلية وكفاءة ويسر.

» نواصل تبني أحدث التكنولوجيا المالية لنقدم تجربة مصرفية متطورة تتمتع بأعلى مستويات الأمان والمرونة لتلبية احتياجات عملائنا «

ولعل من أبرز التحديات التي بدأ العالم يشهدها خلال السنوات الأخيرة هي التطورات والتغيرات فى توجهات المستهلكين والعملاء والتي باتت أكثر تطلباً، هذا الى جانب التداخلات والإعتمادية المتبادلة ما بين الإقتصادات والمجتمعات المختلفة حول العالم إضافة الى التطورات التكنولوجية المتسارعة وما يرافقها من حاجة ماسة الى الإبتكار والتطوير المتواصل. كل هذه المستجدات تحمل في طياتها تحديات وفرص تستوجب على مختلف القطاعات، بما فيها القطاع المصرفي، أن تطور من نماذج أعمالها وإستراتيجياتها لتتمكن من مواكبة متطلبات عملائها لاسيما الأجيال القادمة منهم. ونواصل في البنك العربي تبني أحدث التكنولوجيا المالية على صعيد الصناعة المصرفية لنقدم تجربة مصرفية متطورة وحلولاً مصرفية رقمية متكاملة تتمتع بأعلى مستويات الأمان والمرونة لتلبية احتياجات عملائنا المتجدّدة، وفي هذا الاطار، قام البنك بإطلاق (ريفلكت) أول Neobank في الاردن والذي يحاكي أسلوب حياة العصر الرقمي الجديد ويمنح المستخدم تجربة مصرفية بسيطة ومتكاملة.



ارتفاع الأرباح الصافية ٢٦٪ الى ٢٧١,٧ مليون دولار خلال ٩ اشهر

■ **ما هي أبرز مؤشرات أداء مصرفكم؟**

– واصل البنك العربي خلال العام ٢٠٢١ تحقيق مستويات أداء قوية على مختلف المستويات على الرغم من التحديات غير المسبوقة التي شهدها العالم نتيجة لجائحة «كورونا». فخلال التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠٢١ حققت مجموعة البنك العربي أرباحاً صافية بعد الضرائب والمخصصات بلغت ٢٧١,٧ مليون دولار أميركي مقارنة مع ٢١٥,٢ مليون دولار أميركي للفترة المقابلة للعام ٢٠٢٠ وبنسبه نمو بلغت ٢٦٪. كما حافظ البنك على قاعدة رأسمالية متينة حيث بلغ إجمالي حقوق الملكية ١٠,٤ مليار دولار أمريكي في نهاية التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠٢١. وقد بلغ صافي الارباح التشغيلية للبنك ٨٥٦,٩ مليون دولار أمريكي وبنمو ٦٪ عن نفس الفترة من العام السابق.

هذا وقد ارتفعت أصول المجموعة كما في ٣٠ ايلول ٢٠٢١ لتصل الى ٦٣,٧ مليار دولار أميركي منها ٨,٤ مليار دولار اميركي تخص بنك عُمان العربي نتيجة لقيام مجموعة البنك العربي في نهاية الربع الأول من العام ٢٠٢١ بدمج القوائم المالية الموحدة لبنك عُمان العربي بعد انتهائه من عملية الاستحواذ على بنك العز وهو بنك اسلامي متكامل، مقارنة بـ ٥٢,٥ مليار دولار أمريكي لنفس الفترة من العام السابق وبنسبة نمو بلغت ٢١٪. كما وارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٢٤٪ لتصل الى ٤٦,٦ مليار دولار أمريكي منها ٧ مليار دولار أمريكي تخص بنك عُمان العربي مقارنة بـ ٣٧,٥ مليار دولار أمريكي لنفس الفترة من العام السابق، في حين ارتفعت التسهيلات الائتمانية لتصل الى ٣٤,١ مليار دولار أمريكي كما في ٣٠ ايلول ٢٠٢١ منها ٧,٥ مليار دولار أمريكي تخص بنك عُمان العربي مقارنة بـ ٢٦,٧ مليار دولار أمريكي لنفس الفترة من العام السابق وبنسبة نمو بلغت ٢٨ ٪.

وحافظ البنك على رأس مال قوي حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال ١٦,٨٪ كما في ايلول ٢٠٢١، بالإضافة الى احتفاظه بنسب سيولة مريحة حيث بلغت نسبة القروض الى الودائع ٧٣,١٪، كما قام البنك ببناء المخصصات وفقاً لنموذج الخسائر الائتمانية المتوقعة المستخدم بالبنك والتي تعكس التوقعات الائتمانية والاقتصادية المستقبلية، حيث فاقت نسبة تغطية القروض غير العاملة ١٠٠٪.

وأود أن أشير هنا الى أن البنك العربي حصل على جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠٢١ من قبل مجلة غلوبال فاينانس العالمية ومقرها نيويورك، وذلك للعام السادس على التوالي.■



عمار الصفدي (الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان):

نقدم أفضل وأحدث الخدمات لنكون الخيار الأول والمفضل لدى العملاء

بنك الإسكان من أوائل البنوك الأردنية التي أدركت وتبنت مبكراً استراتيجيات وبرامج للتحول الرقمي وسارعت لتنفيذها للتصدي لتبعات جائحة كورونا.

عمار الصفدي الرئيس التنفيذي للبنك يصف في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» العام ٢٠٢١ بأنه عام التعافي من جائحة «كورونا» بدليل ارتفاع موجودات وودائع وتسهيلات البنوك العاملة في الأردن ٤,٥٪.

القطاع المصرفي «طوق النجاة» للعديد من القطاعات، حيث تم ضخ المزيد من التمويلات عبر زيادة حجم التسهيلات الائتمانيّة الممنوحة وتأجيل أقساط قروض الأفراد والشركات وإعادة هيكلتها وجدولتها وتخفيض أسعار الفوائد.

■ كيف تقيمون عام ٢٠٢١ بدء تعافي من جائحة «كورونا» أم امتداد لفكرة الصمود؟

– صحيح أن تداعيات جائحة «كورونا» هيمنت بشكل كبير على مفاصل القطاعات الرئيسية في مختلف دول العالم (الاقتصادية والسياسية والاجتماعية) ومنها بلا شك الأردن، حيث خلفت هذه الجائحة اقتصاداً يواجه تحديات من حيث التراجع في وتيرة النمو، لذلك شهدنا انكماشاً بنسبة (-٢,٢ ٪) خلال الربع الثالث من عام ٢٠٢٠ مقارنةً بنمو إيجابي نسبته (١,٩ ٪) في الربع الثالث من عام ٢٠١٩، ويعد هذا الانكماش الأسوأ الذي شهده الأردن منذ عام ١٩٩٣، لكن ومع بداية العام ٢٠٢١، ووفقاً لتقارير دولية (البنك الدولي) وأردنية حول المستجدات الاقتصادية في المملكة، فقد تمكن الاقتصاد الأردني من تجاوز صدمة جائحة كورونا بشكل أفضل من العديد من البلدان المجاورة، وحقق نمواً بنسب (٣,٢٪) خلال الربع الثاني من العام ٢٠٢١، بعد انكماش نسبته (٣,٦٪) خلال الفترة نفسها من ٢٠٢٠.

وساهمت قطاعات عدة في تحقيق هذا النمو أبرزها؛ قطاع الصناعات التحويلية والقطاع المالي والمصرفي والتأمين والعقارات، وخدمات الأعمال وقطاع النقل والتخزين والاتصالات.

لذلك وإجابة على هذا السؤال، نعم باعتقادنا أن عام ٢٠٢١ هو بدء التعافي من جائحة «كورونا»، حيث ارتفعت إجمالي موجودات البنوك العاملة في الأردن بنسبة ٤,١٪ لتصل إلى ٥٩,٣٥٤ مليار دينار كما في أيلول ٢٠٢١ مقارنة بعام ٢٠٢٠، وارتفعت إجمالي الودائع أيضا بنسبة ٤,٥٪ لتصل إلى ٣٨,٤٣٢ مليار دينار خلال فترتي المقارنة، كذلك ارتفعت التسهيلات الائتمانية بنسبة ٤,٥٪ لتصل إلى ٢٩,٩٢٨ مليار دينار.

أما مؤشرات العمق المالي للقطاع المصرفي للعام ٢٠٢١:

– إجمالي موجودات البنوك إلى الناتج المحلي الإجمالي بلغت ١٩١,٣٪.

– إجمالي الودائع لدى البنوك إلى الناتج المحلي الإجمالي بلغت ١٢٣,٩٪.

– إجمالي التسهيلات الائتمانية الممنوحة من البنوك إلى الناتج المحلي الإجمالي بلغت ٩٦,٥٪.

وعلى الرغم من متانة المؤشرات المالية للقطاع المصرفي الاردني، ومرونة التعليمات والشروط التنظيمية التي أصدرتها الجهات الرقابية للتعامل مع هذه الأزمة بهدف حماية القطاعات الاقتصادية المتضررة، إلا أنه يتوقع أن تعمد البنوك إلى التحوط عن طريق رصد مخصصات استباقية لحماية مراكزها المالية في مواجهة احتمالات لتعثر مالي مستقبلي لبعض العملاء وحسب تأثر القطاعات بهذه الجائحة. وبالتالي فإن البنوك ستواجه بالتأكيد تحديات غير مسبوقة وضغوطات على ربحيتها في ضوء الحاجة لاقتطاع المزيد من المخصصات.

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

– تعد جائحة كورونا «كوفيد ١٩» وما رافقها من تداعيات وتحديات صحية واجتماعية واقتصادية وصفت أنها الأشد تأثيراً منذ الأزمة المالية العالمية، أبرز تحدٍ مستجد واجهه القطاع المصرفي الأردني كما القطاع المصرفي العالمي، حيث كان من أبرز التداعيات هو توقف عمليات الإنتاج، وتراجع مستويات العرض والطلب في الأسواق المحلية وخسائر مالية كبيرة ناجمة عن تعطل أعمال الشركات في مختلف القطاعات لمدد زمنية وصلت في بعض القطاعات إلى عام وأكثر وما رافق هذا التعطل من توقف لإيرادات هذه الشركات وبالتالي توقفها عن صرف رواتب موظفيها والعاملين فيها.

كما سينعكس التراجع في النمو الاقتصادي على مستوى المنطقة والعالم على الأداء الاقتصادي للقطاعات المختلفة بحسب شدة تأثرها بالجائحة، وما يتبع ذلك من تراجع في التجارة الدولية وانخفاض حركة التنقل وتعطل بعض القطاعات، مما سيكون له أيضاً تداعيات على نمو التسهيلات الائتمانية الجيدة وبنود المركز المالي الأخرى، الأمر الذي سيضاعف من حجم التحديات التي سيواجهها القطاع المصرفي.

لذلك كان القطاع المصرفي الأردني وفي مقدمته بنك الإسكان وبتوجيهات من البنك المركزي الأردني بمثابة «طوق النجاة» للعديد من القطاعات حيث تم ضخ المزيد من التمويلات عبر زيادة حجم التسهيلات الائتمانيّة الممنوحة وتأجيل أقساط قروض الأفراد والشركات وإعادة هيكلتها وجدولتها وتخفيض أسعار الفوائد على التسهيلات القائمة وبمقدار ١٥٠ نقطة أساس للأفراد وعملاء التجزئة والشركات الصغرى والمتوسطة، و١٠٠ نقطة أساس لأفضل العملاء.

كما شارك بنك الإسكان ببرنامج البنك المركزيّ لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة والبالغة قيمته ٥٠٠ مليون دينار وتم منحها لشركات صغيرة ومتوسطة وتمويل رواتب لأكثر من ٨٤ ألف موظف، كما تم تمديد فترة السماح للمستفيدين من هذا البرنامج حتى نهاية العام ٢٠٢١.

وهدف البرنامج التمويلي من بنك الإسكان، الذي يمتاز بشروطه وكلفه الميسرة إلى تيسير التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال تغطية احتياجاتها التمويلية لغايات تمويل النفقات التشغيلية ورأس المال العامل، وتمكينها من المحافظة على سير أعمالها، ودفع رواتب موظفيها، إضافة إلى تغطية مختلف نفقاتها التشغيلية ومواصلة نشاطها.

الإسكان تبنى مبكراً استراتيجيات وبرامج التحول الرقمي

■ أين مصرفكم من التحول الرقمي وافتتاح الفروع الذكية؟

– يعتبر بنك الإسكان من أوائل البنوك الأردنية التي أدركت وتبنت مبكراً استراتيجيات وبرامج للتحول الرقمي وسارعت لتنفيذها لما لهذه الخطوة من أهمية بالغة في تحقيق الاستقرار المالي والاقتصادي في المملكة، والمساهمة في بناء

اقتصاد ذكي قائم على الابتكار، وذلك نظراً لضرورة تمكين البنوك من مواكبة المتغيرات والاحتياجات المتغيرة للعملاء وتقديم خدمات وحلول مصرفية رقمية مبتكرة لهم تسهم في إثراء تجربتهم المصرفية وتساعدهم على إتمام معاملاتهم البنكية بسهولة ويسر في أي وقت وأي مكان.

لقد أعددنا في بنك الإسكان خطة استراتيجية تغطي مستقبل العمل المصرفي، وواصل البنك مسيرة تميزه من خلال إطلاق منظومة من الخدمات المتنوعة والحلول الرقمية المبتكرة لتحاكي طموحات ورغبات عملاءه ليعزز رؤية البنك نحو مستقبل واعد للخدمات المصرفية.

وقد حقق البنك تطوراً لافتاً في مجال التحول الرقمي في السنوات الخمس الأخيرة تمثل في إطلاق تطبيق إسكان موبايل، وتطوير نظام إسكان أون لاين، وإخضاع تطبيق البنك على الموبايل لعمليات ترقية وتحديث مستمرة ليقدم خدمات رقمية متطورة. وتم إطلاق مجموعة من خدمات الدفع الالكتروني مثل الدفع بواسطة الموبايل JoMoPay، ودفع الفواتير من خلال الموبايل والانترنت، وخدمات حوالات ويسترن يونيون من خلال إسكان موبايل، ونظام مرسال الإسكان، ونظام الروبوت المصرفي (إسكان روبوت) والذي يقوم بكافة العمليات المصرفية الروتينية اليومية بطريقة آلية بكفاءة ودقة وسرعة بالإضافة إلى إطلاق بطاقة ISKAN V-Card الرقمية المدفوعة مسبقاً، كما يواصل البنك تحديث نظام المكافآت الخاص بالبطاقات الائتمانية بشكل مستمر.

ودشن البنك فرعه الرقمي للخدمات الذاتية (Iskan Engage) في مبنى الإدارة العامة لتوفير خدمات مصرفية رقمية تفاعلية لعملائه تمكنهم من إتمام كافة معاملاتهم البنكية بشكل فوري وبكل يسر وسهولة وأمان وعلى مدار الساعة، وبما يثري تجربتهم المصرفية. وعمل البنك أيضاً على تحديث شبكات الصراف الآلي وتوسيع انتشارها بما يواكب أحدث التكنولوجيا في هذا المجال، إضافة إلى توفير تقنية اللاتلامسية لجميع البطاقات الائتمانية والدفع المباشر على اختلاف فئاتها.

وكان الحدث الأبرز لنا مؤخراً إطلاق Digital Hub أو الحاضنة الرقمية لنكون سباقين نحو مواكبة مستقبل الخدمات المصرفية الرقمية والتكنولوجيا المالية، ليتم من خلال الحاضنة إيجاد أفضل الحلول والخدمات الرقمية لتلبية طموحات العملاء وتوفيرها لهم من خلال شبكة فروع البنك المتقدمة ومن خلال مختلف القنوات الالكترونية، بالإضافة إلى تغطية أكبر قدر ممكن من الخدمات المصرفية عبر الموبايل.

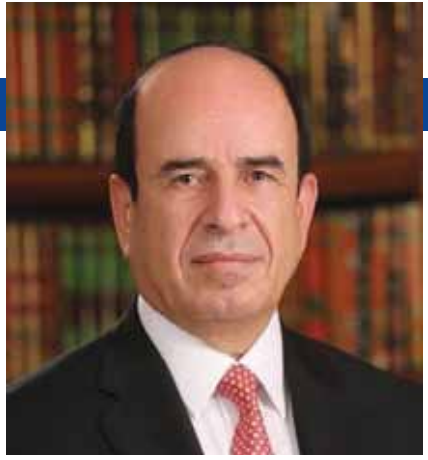
ونرى أنفسنا اليوم في منتصف رحلتنا التحول الرقمي، إذ ساعدنا في ذلك وجود بنية تحتية قوية لاستيعاب أحدث التقنيات لصالح الحصول على أفضل تجربة مصرفية رقمية وتقديم الخدمات الرقمية لعملائنا بمختلف فئاتهم وشرائحهم، ونسعى إلى مواصلة هذه الرحلة لإتمام التحول المصرفي الرقمي بالكامل.

وفيما يتعلق بالشق الثاني من السؤال، والمتمثل بمخاطر التحول الرقمي والبنوك الرقمية فإجابتنا حتماً أن هنالك مخاطر قد تواجه عدم التحول الرقمي وهي خطر فقدان العملاء المحتملين والشرائح الأصغر سناً وذوي الخبرة في مجال التكنولوجيا ومواكبة أبرز مستجدات التكنولوجيا المالية.

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

– يسعى البنك من خلال استراتيجيته الطموحة للسنوات المقبلة، لأن يكون الخيار الأول والمفضل لدى العملاء، ولتحقيق هذا الهدف نقدم أفضل وأحدث الخدمات المصرفية المتطورة وذات الجودة العالية والتي تلبي احتياجات وتطلعات عملائنا من خلال مواصلة نهجنا المتمثل برفع مستوى الخدمات والمنتجات المصرفية المبتكرة والمتطورة والتي تواكب أحدث الممارسات العالمية بالتوازي مع تبني المزيد من عمليات التحول الرقمي واعتماد التقنيات المالية الجديدة والمبتكرة وغير التقليدية، بالإضافة إلى توسيع قاعدة العملاء واستهداف فئات مختلفة من الشباب ومواكبي الخدمات المصرفية الرقمية من خلال طرح منتجات متنوعة تلبي احتياجاتهم وتحقق تطلعاتهم المستقبلية. ■





صالح حمّاد (المدير العام لبنك الأردن):

القطاع المصرفي الاردني متين

يحرص بنك الأردن دائماً على الارتقاء بمستوى الخدمات التي يقدمها لعملائه، فيما تهدف استراتيجيته إلى النمو والتوسع في نموذج عمله، والتوجه لأسواق جديدة، والارتقاء بالخدمات الإلكترونية والرقمية.

ويؤكد صالح حمّاد المدير العام للبنك في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، أن القطاع المصرفي عمل بكل كفاءة وحصافة وبنهج تشاركي مع البنك المركزي الأردني من أجل التخفيف على القطاعات الاقتصادية ودعم العملاء للتعامل مع جائحة «كورونا»، ومواجهة تداعياتها السلبية ورفع منعة الاقتصاد الوطني.

ويتابع بأن الجائحة سرّعت عملية تبني التكنولوجيا والرقمنة التي أصبحت واقعاً لا مفر منه. والبنك يتعامل مع هذا الواقع الجديد لضمان نموه وتطوره واستمراريته خصوصاً في ظل درجة الوعي والإدراك لدى الجيل الجديد لأهمية التكنولوجيا في حياتنا اليومية.

أما حول استراتيجية التوسع فيفيد حمّاد، بأن الهدف الأول هو تقديم خدمة متكاملة لعملائنا «واليوم وبعد توسعنا في فلسطين وسوريا والبحرين، سيتم افتتاح فرع للبنك في العراق في الربع الأول من العام ٢٠٢٢».

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في الأردن بعد جائحة «كوفيد-١٩» وكيف استطعتم التكيف والتأقلم مع الوضع الراهن؟

– كنا نأمل أن تكون مرحلة التعافي من أزمة «كورونا» خلال عام ٢٠٢١، لكن الأزمة ما زالت مستمرة في ظل انتشار متحورات جديدة من «كورونا» كل فترة. لذا، ليس هناك رؤية واضحة حول إلى ما ستؤول اليه الأمور خلال الفترة المقبلة. ولكن رغم ذلك، فقد عمل القطاع المصرفي الأردني بكل كفاءة وحصافة وبنهج تشاركي مع البنك المركزي الأردني من أجل التخفيف على القطاعات الاقتصادية ودعم العملاء للتعامل مع جائحة كورونا ومواجهة تداعياتها السلبية ورفع منعة الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال مجموعة من الإجراءات والمبادرات التي أطلقها البنك المركزي الأردني أبرزها: إطلاق برنامج دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة بمبلغ ٧٠٠ مليون دينار، مكنت القطاع الخاص من المحافظة على استدامة أعماله بشراء مدخلات الإنتاج ودفع رواتب العاملين ضمن تسهيلات مصرفية بفوائد ٢٪، وتأجيل الأقساط للعملاء، وضخ سيولة في القطاع المصرفي من خلال تخفيض نسبة الاحتياطي الإلزامي على ودائع التوفير ولأجل من ٧٪ إلى ٥٪، والتعديل على برنامج تمويل القطاعات الاقتصادية بتخفيض كلف التمويل. وعلى صعيد موازٍ، قام القطاع المصرفي الأردني بالعام ٢٠٢١، بإطلاق صندوق رأس المال والاستثمار الأردني برأسمال ٢٧٥ مليون دينار، كأكبر شركة تُؤسّس في تاريخ المملكة من حيث رأس المال، وهو مملوك بالكامل من قبل البنوك الأردنية. حيث سيعمل هذا الصندوق إلى الاستثمار في شركات وطنية واعدة ومساعدتها على النمو والتوسع والتطور، ومستهدفاً قطاعات حيوية أبرزها في الصناعات الغذائية والدوائية والكيماوية وتكنولوجيا المعلومات.

وأعتقد أن البنوك الأردنية كانت داعمة لهذه المبادرات خصوصاً أن القطاع المصرفي الأردني متين ويتمتع بملاءة مالية عالية ويحتفظ بنسب سيولة تتعدى الحد الأدنى الذي تفرضه متطلبات بازل. كما أن نسبة الديون المتعثرة هي ضمن مستويات متدنية. والبنوك الأردنية تغطي الخسائر الائتمانية المتوقعة بمخصصات كافية وضمن مستويات مقبولة كذلك. واللافت أن جميع البنوك وقفت الى جانب عملائها، لا سيما أولئك الذين تضررت قطاعاتهم بسبب الجائحة حتى يتمكنوا من استرداد عافيتهم ومواصلة نشاطاتهم.

كل مؤسسة تتخلّف عن مواكبة التطور التكنولوجي ستفقد من حصتها السوقية

■ سرّعت جائحة «كوفيد-١٩» عملية التحول الرقمي، ما رأيكم بالمصارف الذكية وما هي مخاطرها؟

– فرضت الجائحة سلوكيات جديدة وغير مألوفة، حيث سرّعت من عملية تبني التكنولوجيا والرقمنة التي أضحت واقعا لا مفرّ منه، وبالتالي بات على البنوك التعامل مع هذا الواقع الجديد لضمان نموّها وتطورها واستمراريتها. لم تعد التكنولوجيا تندرج ضمن خانة الرفاهية، بل أصبحت من أولويات كيان أي مؤسسة، وكل مؤسسة تتخلّف عن مواكبة التطور التكنولوجي ستفقد من حصتها السوقية خصوصا أن الجيل الجديد من العملاء أضحى أكثر وعيا ومواكبة وإدراكا لأهمية التكنولوجيا في حياتنا اليومية. ودفعت جائحة كورونا الجميع الى إتباع الوسائل التكنولوجية المتطورة ليتمكنوا من إدارة وإنجاز أعمالهم مثل الاجتماعات الافتراضية عبر المنصات المختلفة، الأمر الذي ساهم في تقليص الوقت والتكلفة.

ورغم ذلك، هناك مخاطر عديدة لعملية التحوّل الرقمي، أبرزها القرصنة الإلكترونية وبرامج طلب الفدية وعمليات الاحتيال وسرقة البيانات. لذا، لا بدّ من زيادة الوعي لدى الناس وتثقيفهم حول إيجابيات وسلبيات التحوّل الرقمي.

وبالنسبة إلينا كبنك الأردن، إن الرقمنة تدخل ضمن أولويات إستراتيجيتنا حتى قبل تفشي جائحة «كوفيد-١٩»، لا سيما وأن في عصرنا الحالي، لا يمكن تلبية احتياجات ومتطلبات شريحة كبيرة من الناس بسرعة وبطريقة آمنة ما لم نكن مواكبين للتطور الحاصل، وهذا بلا شك يساهم في الارتقاء بعملياتنا ومستوى الخدمات المقدمة وفي الوقت عينه يؤدي الى تخفيض التكلفة في حجم النفقات وإدارة جيدة وأفضل للمخاطر. لذا، قطع بنك الأردن شوطا كبيرا في هذا المجال، حيث أطلقنا الخدمة المصرفية عبر الهواتف الذكية BOJ Mobile، وأغلبية الخدمات التي تقدم في فروع البنك أصبحت تتم إلكترونيا عبر التطبيقات الخاصة بنا. ومن الجدير ذكره أن البنك قام بتأسيس مختبر الابتكار الأمر الذي أسهم بالارتقاء بالخدمات الرقمية وسرعة إطلاق الخدمات الجديدة للعملاء عبر تطبيق BOJ Mobile، هذا ويعمل البنك على إطلاق نظام آلي لإدارة النقد وعمليات التجارة الدولية Online Platform لعملاء البنك (الشركات والتجارية)، بما يتيح لهم طلب الخدمات والحصول عليها دون زيارة دوائر البنك المختصة، الأمر الذي سيسهم في زيادة كفاءة الأعمال وتقليل الوقت والجهد المطلوب من العملاء والبنك على حد سواء.

سنفتتح فرعاً جديداً في العراق خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٢

خدمة متكاملة لعملائنا

■ هل لنا بلمحة عن إستراتيجيتكم التوسعية؟

– آن الأوان، بعد أن وصلنا الى مرحلة النضج في كافة جوانب منظومتنا، أن نتوسع في المنطقة بهدف تقديم خدمات متكاملة وآمنة على مدار الساعة لعملائنا. لذا، توسعنا في فلسطين وسوريا وافتتحنا فرعا لنا في البحرين خلال عام ٢٠١٨، حتى نتمكن من خدمة منطقة الخليج العربي على أكمل وجه. وحصلنا على التراخيص المطلوبة لافتتاح فرع لنا في العراق ومن المتوقع أن يتم الافتتاح خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٢، كما يعكف البنك على دراسة الفرص المتاحة بالمنطقة والتي تشهد اقتصادها نمواً متسارعاً.

بنك الأردن قوي ومتين ويتمتع بملاءة مالية ويسير بخطى ثابتة ومدروسة

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠٢١؟

– كنّا حريصين خلال عام ٢٠٢١ على الوقوف الى جانب عملائنا قدر الإمكان، وأن يكون نموّنا ضمن النطاق المعقول والمقبول في ظل الظروف الحالية، وبما يتوافق مع Risk Appetite للبنك. وبالتالي وضعنا منهجية حول كيفية التعامل مع كافة القطاعات لا سيما تلك التي تأثرت بجائحة «كورونا» بشكل كبير، مع سعينا لتطبيق أفضل الممارسات العالمية في منح الائتمان. لذا، كانت نتائجنا خلال عام ٢٠٢١، مشابهة لتلك المحققة في عام ٢٠٢٠. على أمل الدخول في مرحلة التعافي الكامل في عام ٢٠٢٢ لجميع القطاعات. رغم ذلك، كانت مؤشرات أدائنا المالي جيدة وهي من أفضل المؤشرات في القطاع المصرفي الأردني، حيث بلغ العائد على الأصول ١,٣٥٪، وبلغ العائد على حقوق المساهمين ٧,٩٣٪ وفقاً لأحدث بيانات صادرة عن البنك، كما في نهاية الربع الثالث ٢٠٢١. وهذا يدل على أن بنك الأردن قوي ومتين ويتمتع بملاءة مالية عالية، ويسير بخطى ثابتة ومدروسة نحو تحقيق رؤيته وأهدافه الاستراتيجية. ■

Deutsche Bank
Wealth Management



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

في خطوة أولى من نوعها على مستوى المصارف الأردنية

كابيتال بنك يعتزم إصدار سندات رأس المال الشق الأول بقيمة ١٠٠ مليون دولار



باسم السالم
رئيس مجلس إدارة Capital Bank



داوود الغول
الرئيس التنفيذي لـ Capital Bank

في خطوة تُعَدْ الأولى من نوعها على مستوى البنوك الأردنية، أعلن كابيتال بنك الأردني CAPITAL BANK، أنه يعتزم إصدار سندات رأس المال الشق الأول (رأسمال إضافي) (Perpetual Bonds) بقيمة ١٠٠ مليون دولار (أي ما يعادل ٧٠ مليون دينار أردني)، تصنف ضمن رأس المال الإضافي AT1 وذلك بعد الحصول على الموافقات الرقابية اللازمة لإصدار هذه السندات.

وتأتي هذه الخطوة بعد إقرار الهيئة العامة غير العادية للبنك عدداً من التعديلات على بنود النظام الأساسي للبنك، بما يتماشى مع قانون الشركات الأردني والتشريعات سارية المفعول، حيث تم تعديل المادة (١٨) والتي تتيح للبنك إصدار سندات وفقاً لنص المادة (١١٧) من قانون الشركات، وذلك بعد موافقة مجلس الإدارة على إصدارهم.

وتهدف هذه الخطوة، التي تأتي أسوة بالبنوك الإقليمية والعالمية، من أجل دعم خطط البنك المستقبلية للنمو وتأكيداً على قوة مركزه المالي ومتانته، من خلال رفع رأسمال البنك التنظيمي وأيضاً بقاء نسبة كفاية رأسمال بشكل يفوق المتطلبات الرقابية.

كما عقد مجلس إدارة كابيتال بنك الأردني إجتماعاً للموافقة على التوقيع على إتفاقية «عرض ملزم»، فيما يتعلق بالإستحواذ على بنك سوسيته جنرال - الأردن، من خلال شراء ١٠٠٪ من أسهم البنك شريطة الحصول على موافقة البنك المركزي الأردني والجهات الرقابية الأخرى. ويأتي هذا القرار ضمن إستراتيجية البنك للتوسع وتعزيز حصته السوقية وبإنتظار الموافقات الرسمية لإتخاذ القرار النهائي. ويؤكد البنك إلتزامه بأعلى مستويات الشفافية في هذا الشأن والإفصاح عن أي مستجدات حول هذا الأمر حال حدوثها.

وخلال العام ٢٠٢١ خطى كابيتال بنك خطوات كبيرة، حيث تمكن من زيادة حصته السوقية في الأردن والعراق والتوسع في أسواق جديدة، وذلك بعد حصوله على موافقة مجلس الوزراء السعودي بفتح فرع للمصرف الأهلي العراقي في المملكة العربية السعودية، مما سيسهم في دعم وتعزيز العلاقات التجارية بين المملكة العربية السعودية والعراق والأردن. كما أن البنك بصدد إفتتاح البنك الرقمي المتكامل (Neo Bank) مع بداية العام المقبل ٢٠٢٢، والذي سيقدم خدماته في السوقين الأردنية والعراقية وفق أفضل معايير التكنولوجيا المالية.

وكان كابيتال بنك قد حقق ارتفاعاً في صافي أرباحه بعد الضريبة والمخصصات في نهاية الشهور التسعة الأولى من العام ٢٠٢١ بنسبة ٨٠٪، وذلك بعد إستبعاد كافة العمليات غير المتكررة، وبلغ صافي أرباح البنك ٥٢,٧ مليون دينار أي بنسبة إرتفاع مقدارها ١٦٢,٧٪، كما حقق إرتفاعاً ملحوظاً في إجمالي موجودات البنك خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٢١ وبنسبة ٤٥٪ لتصل الى ما يقارب ٤ مليارات دينار، مقابل ٢,٧ مليار دينار كما في نهاية العام ٢٠٢٠، مما يعكس ثقة العملاء والمودعين في البنك. كما تمكّن من توسعة علاقاته مع المؤسسات الدولية من خلال إبرام مجموعة من الإتفاقيات التمويلية والتي تدل على زيادة الثقة في المركز المالي للبنك. وكانت قامت شركة Moody's العالمية مؤخراً بتصنيف البنك B1 بنظرة مستقبلية مستقرة حيث يعتبر هذا التقييم من أفضل التقييمات على مستوى البنوك في الأردن والذي يتم منحه من قبل شركات التصنيف الإئتمانية العالمية.

CBG
capital bank group



Over the past two and a half decades we've been thrusting towards a new realm in personalized, seamless, and integrated retail, corporate, and investment banking solutions across the Middle East. Operating from Jordan, Iraq, Dubai and KSA, Capital Bank Group has expanded its operations into distinct areas of expertise, taking you farther, faster.

capital bank | national bank of iraq | capital investments | blink

هيثم البطيخي

(المدير العام التنفيذي للبنك الأردني الكويتي JORDAN KUWAIT BANK):



هدفنا تحسين مستوى رضا العملاء وتطوير الخدمات والمنتجات التي تلبي إحتياجاتهم

البنك الأردني الكويتي من البنوك الرائدة والمتميّزة في خدمة الإقتصاد الوطني، يقدم مجموعة شاملة من الخدمات والحلول المصرفية المنسجمة مع احتياجات ومصالح العملاء من خلال شبكة متميّزة ومتكاملة من الفروع.

هيثم البطيخي المدير العام التنفيذي للبنك يقول في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، ان استجابتنا خلال فترة جائحة «كورونا» ركزت على ثلاث مجموعات رئيسية، الموظفين والعملاء والمجتمع.

ويكشف عن تبني البنك خطة استراتيجية لإعادة تصميم بنيته التحتية التكنولوجية والعمليات البنكية وتحسين تجربة العميل، حيث تم تبني التحول الرقمي لكافة المنتجات البنكية.

ومن أبرز التحديثات التي أطلقها البنك، يتحدث البطيخي عن خدمة المساعد الرقمي الذكي كأول تجربة من نوعها في الاردن، كما العمل على تطوير منظومة ادارة المخاطر والأمن السيبراني وسياسات الامتثال الداخلية ومكافحة الاحتيال لمواءمة عملية التحول الرقمي واثقاً من أن هذه العملية ستسهم في خلق شراكات استراتيجية للبنك.

■■ ركزت استجابتنا على ثلاث مجموعات رئيسية موظفونا وعملاؤنا ومجتمعنا ■■■

■ كيف تقومون العام ٢٠٢١: بداية تعافي من جائحة «كوفيد –١٩» ام امتداد لفكرة الصمود؟

– عندما ظهرت جائحة «كورونا» في الأردن لأول مرة في مارس ٢٠٢٠، شهد العام أوقاتاً غير عادية وعصيبة نظراً لانتشارها وتأثيرها العدائي على العديد من القطاعات الاقتصادية مثل الصحة، والمجتمع، والتعليم، والسياحة. واختلفت التوقعات فيما يتعلق بشدة آثار الجائحة والغموض الذي يكتنف تطورها، كما زادت الترددات فيما يتعلق بفرص التعافي الاقتصادي ومدى كفاءته في الاستجابة السريعة، ما أدى إلى إرباك الموقف العام على المستويين العالمي والمحلي. وعلى الرغم من المواجهات العديدة للتصدي للجائحة، فقد أعرب البنك الأردني الكويتي عن استجابته لتلك الجائحة واضعاً موظفينا في المقام الأول، حيث ركزت استجابتنا على ثلاث مجموعات رئيسية ألا وهي، موظفونا وعملاؤنا ومجتمعنا، حيث تحظى صحة موظفينا بأهمية قصوى. ولقد وضعنا مقترحات واضحة بشأن استجابتنا لجائحة «كوفيد–١٩»، كما عملنا في بداية الجائحة مع خدمات طبية تابعة لجهات خارجية على تسهيل سرعة إجراء الاختبار لحالات Covid 19 المشتبه بها، حيث أُتيح لجميع الموظفين إجراء اختبارات (PCR) مجاناً، وكذلك الحصول على الدعم والمشورة الصحية. وكذلك قام البنك بتغطية جميع التكاليف الصحية لحالات Covid 19 الإيجابية، وقدم فريقنا الداخلي المساعدة والدعم من خلال إجراء المكالمات اليومية للإطمئنان على صحة الموظفين.

* أما بالنسبة لعملاء البنك، فقد عمل البنك على مدار العام على دعم عملائه المتضررين من تداعيات الجائحة، حيث قدّم قروضاً متعددة، وذلك في إطار نظام مدعوم من البنك المركزي، بأسعار فائدة منخفضة للغاية للشركات الصغيرة والمتوسطة والعملاء من الشركات، الأمر الذي ساعد على تقديم الدعم للنشاط التشغيلي لتلك الشركات، بالإضافة إلى تأجيل سداد أقساط القروض الممنوحة للشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعملاء التجزئة بما يتماشى مع أوجه عدم التوازن التي شهدتها التدفقات النقدية بسبب الجائحة.

* وفيما يتعلق بالمجتمع المحلي، وعلى الرغم من الظروف الصعبة التي واجهها العالم خلال عام ٢٠٢٠، استمر البنك في تنفيذ عدد من المبادرات والبرامج الهادفة إلى تحقيق أثر مستدام للمنتفعين من المجتمع المحلي، والتبرع لوزارة الصحة والصندوق الحكومي الذي تم إنشاؤه لتقديم المساعدات المالية والإنسانية بشكل مؤقت للمواطنين والمقيمين الذين يعانون من ظروف معيشية صعبة نتيجة انتشار الجائحة، ولدعم قطاع الصحة العامة وتمكينه من تقديم الخدمات الصحية للمواطنين والمقيمين الأردنيين.

* بدأنا رحلتنا نحو التحول الرقمي في البنك «الأردني الكويتي» منذ أعوام استعداداً منا لهذا التطور، فقمنا بتبني خطة استراتيجية لإعادة تصميم بنيتنا التحتية التكنولوجية والعمليات البنكيه وتحسين تجربة العميل، وتم تبني التحول الرقمي لكافة المنتجات البنكية لتوفير أفضل الخدمات الرقميه لعملائنا في أي وقت وأي مكان ومواكبة أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا ضمن أعلى معايير الحماية والأمان.

أطلق البنك مؤخراً بطاقة الدفع البيومترية الأولى من نوعها في الأردن

تشمل استراتيجيتنا تحديثات جوهرية على شبكة أجهزة الصراف الآلي وأجهزة الصراف الآلي التفاعلي، من خلال توفير خدمات تفاعلية وفورية لعملائنا، بالإضافة لاستحداث قنوات رقمية جديدة لخدمة العملاء على مدار الساعة، حيث قام البنك بإطلاق خدمة المساعد الرقمي الذكي كأول تجربة من نوعها في الأردن لتقديم الخدمات المصرفية والإجابة على الإستفسارات العامة من خلال إجراء محادثات صوتية ونصية مع العملاء باستخدام اللغة العربية واللهجة الأردنية، كما يقوم البنك بالتوسع في تحديث قنواته الرقمية بدءا بتطبيق الخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال للأفراد والخدمات المصرفية عبر الإنترنت للشركات، كما يعمل البنك على تطوير البنية التحتية للأنظمة الرقمية، وتدشين واجهات الربط البينية لربط الأعمال وحلول التكنولوجيا المالية مع الخدمات المصرفية في البنك بكل سهولة، بالإضافة على العمل بتطوير أحدث تقنيات الدفع الفوري واللاتلامسي باستخدام تطبيق البنك الذكي ورمز الاستجابة السريع والبطاقات البنكية والأساور وملصقات الدفع الذكية، حيث أطلق البنك مؤخراً بطاقة الدفع البيومترية الأولى من نوعها في الأردن.

نحن على ثقة بأن عملية التحول الرقمي التي يشهدها البنك قادرة على خلق قيمة أكبر لعملائنا وموظفينا ومساهمينا

■ **اين مصرفكم من التحول الرقمي، وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟**

– يسير البنك بخطى التحول الرقمي لكافة العمليات البنكية والتي تشمل أتمتة عملياتنا الداخلية، من خلال تقنيات العمليات الروبوتية وتطوير أنظمة سير العلميات ومركز البيانات والبنية التحتية لتكنولوجيا وأنظمة المعلومات، وتبني حلول واستراتيجيات حديثة وتقنيات الذكاء الإصطناعي للتعامل مع علم البيانات، وجمعها وتحليلها للتنبؤ وفهم سلوكيات وإحتياجات العملاء وتوظيفها في عملية التحول الرقمي. كما جاري العمل على تطوير منظومة إدارة المخاطر والأمن السيبراني وسياسات الإمتثال الداخلية ومكافحة الإحتيال لموائمة عملية التحول الرقمي وضمان أعلى معايير الجودة والأمان التي تتعلق بكافة الخدمات والمنتجات الرقمية المقدمة لعملائنا.

> **"أرباحنا ٤,٥ مليون دينار خلال ٩ أشهر وفي حال إستثناء الخسائر الإئتمانية المتوقعة لبلغت ٣٤ مليوناً"**

وعلى صعيد أخر نفتخر بنشر ثقافة التحول الرقمي لدى كوادر البنك وصقل الخبرات اللازمة لدعم وتنفيذ التغيرات الرقمية الشاملة بصورة فعالة والتي تشكل حجر الأساس في عملية التحول الرقمي، حيث تم تبني استخدام منصات الأعمال الرقمية الحديثة وتقنيات الإتصال المرئي لتواصل فرق الأعمال وتبادل الأفكار والمبادرات، الأمر الذي أسهم في خلق بيئة تفاعلية واعدة لتحقيق التحول الرقمي المنشود.

نحن على ثقة بأن عملية التحول الرقمي التي يشهدها البنك قادرة على خلق قيمة أكبر لعملائنا وموظفينا ومساهمينا، كما ستسهم في خلق شراكات إستراتيجية للبنك مع قطاع الأعمال ورواد التكنولوجيا المالية، وستعزز بقاء البنك الأردني الكويتي في مقدمة القطاع المصرفي الأردني وستكون واعدة بإطلاق المزيد من المنتجات والميزات والخدمات الرقمية التي تليق بعملائنا.

سياسة متحفظة

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟**

* في ظل الظروف الاقتصادية التي ألقت بظلالها على جميع القطاعات، انتهج البنك الأردني الكويتي سياسة متحفظة من خلال التركيز على تعزيز المتانة المالية والتحوط لزيادة نسب تغطية الموجودات المالية، حيث لم يقتصر تركيز البنك على تعزيز نسبة التغطية الخاصة بالديون فقط بل شمل كافة الموجودات المالية وبما يتناسب مع حجم المخاطر لكل منها. منوهين الى أن علاقتنا مع عملائنا هي بمثابة شراكة، الهدف الأساسي منها مساندتهم في التوصل لحلول تضمن نجاح أعمالهم.

* أما بخصوص النتائج المالية، فقد أتت متواضعة بما ينسجم مع الظروف الاقتصادية وتوجهات الإدارة بمزيد من التحوط حسب ما ذكرت سابقا، حيث أعلن البنك الأردني الكويتي عن أرباح ٤,٥ مليون دينار للتسعة أشهر الأولى من العام ٢٠٢١ مقارنة بخسارة ٣,٨ مليون دينار لنفس الفترة من العام الماضي. وفي حال إستثناء الخسائر الائتمانية المتوقعة والفوائد المعلقة للفترة لبلغت الأرباح حوالى ٣٣,٩ مليون دينار.

* بلغ صافي الإيرادات من الفوائد والعمولات ٦٧,٦ مليون دينار والايرادات الأخرى ١٠,٦ مليون دينار بالمقابل بلغت المصاريف الإدارية والعمومية ٤٧,٩ مليون دينار والخسائر الائتمانية المتوقعة ٢٢,٤ مليون دينار والضرائب حوالى ٣,.٤ مليون دينار. أما بما يخص الربع الأخير، فمن المتوقع الإستمرار بنفس الإيقاع وإستكمال بناء المخصصات ورفع نسبة التغطية.

* أما على صعيد المركز المالي، بلغ حجم الموجودات ٢,٨٦ مليار دينار كما في ٣٠ أيلول ٢٠٢١ بنمو ١,٦٪ عن نهاية العام ٢٠٢٠، والمطلوبات ٢,٣٩ مليار بنمو ١,٦٪ وحقوق الملكية ٤٦٤ مليون دينار بنمو ١,٧٪. ومن أبرز البنود، التسهيلات الائتمانية المباشرة بالصافي بعد طرح المخصصات التي بلغت ١,٥٤ مليار دينار، وودائع العملاء بلغت ١,٨٧ مليار دينار بمستويات متقاربة مع نهاية العام السابق. أما على صعيد الأموال المقترضة، فقد ارتفعت بحوالى ٨٣٪ نظرا التوقيع إتفاقية قرض مع بنك الإستثمار الأوروبي (EIB) بقيمة ١١٩,٣ مليون دولار أميركي لغايات دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة بأسعار فوائد تفضيلية وفترات سداد مريحة.

* بما يخص تطبيقات معيار (III) وفقاً لتعليمات البنك المركزي الأردني، فقد بلغت النسب المعلنة لكفاية رأس المال ١٩,٤١٪ ونسبة تغطية السيولة ١٤١,٧٪.

* مؤكدين سعي البنك المتواصل في البحث عن المزيد من الفرص للتوسع وزيادة الأعمال سواء محليا أوخارجيا مما سينعكس بالضرورة على نتائج أعمال البنك للسنوات القادمة بما فيه مصلحة المتعاملين والمساهمين.

الإستفادة من الفرص المتاحة

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

– قام البنك بإعداد خطة إستراتيجية جديدة للأعوام من ٢٠٢١–٢٠٢٥ أخذت بعين الإعتبار التطورات والتوجهات العالمية في القطاع المصرفي مقارنة وضع البنك وخدماته مع البنوك المحلية والإقليمية، حيث تم تحديد المحاور والأهداف الإستراتيجية والمبادرات التي سيقوم البنك بالعمل عليها خلال هذه الأعوام والاستفادة من الفرص المتاحة في ظل التطورات في مجال الرقمنة والتكنولوجيا والتي تهدف إلى تحسين مستوى رضا العملاء وتطوير الخدمات والمنتجات التي تلبي إحتياجاتهم. ■



كمال البكري

إرتفاع أرباح بنك القاهرة عمّان في ٩ أشهر ١٠٠٪

حقق بنك القاهرة عمّان (CAB)، المدرج ببورصة عمّان، نموًا في أرباحه عن تسعة أشهر من عام ٢٠٢١، بنسبة ٩٩,٨٦ بالمائة، على أساس سنوي.

وأظهرت النتائج المالية الأولية تحقيقه أرباحاً عائدة على المساهمين قيمتها ٢٣,٣٢ مليون دينار (٣٢,٨٩ مليون دولار) خلال الأشهر التسعة من عام ٢٠٢١، مقارنة بأرباح قيمتها ١١,٦٧ مليون دينار (١٦,٤٦ مليون دولار) خلال الأشهر التسعة من عام ٢٠٢٠.

وأشارت البيانات إلى نمو صافي إيراداته من الفوائد بنسبة ١٠,٦٧ بالمائة في ٩ أشهر من العام، لتصل إلى ١٠١,٣٨ مليون دينار، مقارنة بنحو ٩١,٦١ مليون دينار من الفترة نفسها من عام ٢٠٢٠.

الجامعة العربية المفتوحة تنضم الى عالم البطاقات الذكية مع بنك القاهرة عمان

إنضمت الجامعة العربية المفتوحة الى عالم البطاقات الذكية بالاتفاقية التي وقّعتها مع بنك القاهرة عمان مؤخرا لتحويل هويات الطلبة الجامعية وأعضاء الهيئة الإدارية والتدريس الى بطاقة ذكية متعددة الاستخدامات.

والجامعة العربية المفتوحة الجامعة رقم ١٤ التي تستفيد من هذه الخدمة التي يتفرد بها بنك القاهرة عمان في القطاع المصرفي المحلي.

ووقّع الاتفاقية عن بنك القاهرة عمان الرئيس التنفيذي الاستاذ **كمال البكري** وعن الجامعة العربية المفتوحة مدير الجامعة الدكتور محمد رسول قطيشات.

ونجح بنك القاهرة عمان في تحقيق شراكة ناجحة بين قطاعي الاقتصاد والتعليم العالي التي تصب في مصلحة الوطن، وتدعم مسيرة التنمية الشاملة فيه، وتخدم أبناءه ومؤسساته.

والبطاقة الجامعية الذكية متعددة الاستخدامات يستفيد حاملها منها كهوية تعريف تمكنه من الدخول الى مرافق الجامعة المختلفة بالاضافة الى كونها بطاقة دفع تمكن حاملها من الدفع بواسطتها في جميع نقاط البيع داخل الاردن وخارجه والشراء عبر الانترنت والسحب النقدي.

كما يمكن لحملة البطاقات الجامعية الذكية شحن هذه البطاقة من خلال فروع بنك القاهرة عمان والمنتشرة في جميع أنحاء المملكة ومن خلال أكشاك الدفع الالكتروني KIOSKS التي سيتم توفيرها داخل الجامعات في المستقبل القريب.

وتتميز هذه البطاقة بتمكين حاملها من الحصول على خصومات عند استخدامها ضمن شبكة واسعة من المحال التجارية المتعاقدة مع البنك في كافة أنحاء المملكة.

SABB أول بنك يطلق منتج «الودائع الخضراء» في المملكة



Tony Cripps

أطلق البنك السعودي البريطاني (SABB)، منتج الودائع الخضراء المتوافق مع الشريعة الإسلامية محققاً الأولوية في طرح هذا المنتج الفريد من نوعه في المملكة، والذي يتيح للعملاء من الأفراد والشركات القدرة على إيداع أموالهم بهدف استخدامها لتمويل المبادرات الخضراء بعوائد تنافسية واستثمارات قصيرة ومتوسطة الأجل.

هذا، وسيتمكن العملاء من الإطلاع على المجالات التي تدعمها أموالهم بشكل ربع سنوي، ويمكنهم إدارة حساباتهم الخضراء ببساطة كوديعة عادية. ويستهدف المنتج تمويل المبادرات والمشاريع المتعلقة بالاستدامة مثل الطاقة المتجددة والنقل المستدام والإدارة المستدامة للمياه والتكيف مع التغيير المناخي.

وعلق السيد توني كريبس Tony Cripps، العضو المنتدب لـ«ساب» قائلاً: «مع توجه حكومة المملكة العربية السعودية نحو أجندة خضراء وطموحة، فقد شهدنا اهتماماً متزايداً من قبل العملاء بالمشاركة في بناء مستقبل مستدام، ويُعَدّ هذا المنتج واحداً من الحلول المساعدة في تلبية تطلعات المملكة ومبادرة السعودية الخضراء. كما يعكس إطلاق الودائع الخضراء تركيز «ساب» المستمر على الاستدامة وتعزيز مفهوم التمويل الأخضر في المملكة».

بنك دبي التجاري يبرم اتفاقية شراكة مع جافزا لتقديم خدمات مصرفية لرواد الأعمال



أبرم بنك دبي التجاري CBD، اتفاقية شراكة مع المنطقة الحرة لجبل علي (جافزا)، المركز التجاري واللوجيستي الرائد والتابع لـ «دي بي ورلد»، وذلك لتعزيز ريادة الأعمال ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وستسهم هذه الاتفاقية في تمكين حاملي التراخيص التجارية لجافزا من الاستفادة من المنتجات والخدمات المصرفية التي يقدمها بنك دبي التجاري لأصحاب الأعمال، بما في ذلك حسابات الأعمال الرقمية الحصرية التي يمكن فتحها بشكل فوري بميزات جذابة مثل عدم وجود حد أدنى للرصيد وإمكانية فتح الحساب بأي من الست عملات المعتمدة، إضافة إلى مجموعة واسعة من الخدمات الحصرية المصممة لاحتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

تعليقاً على توقيع هذه الاتفاقية، علّق **أميت مالهوترا**، المدير العام لمجموعة الخدمات المصرفية للأفراد في بنك دبي التجاري: «يسعدنا في بنك دبي التجاري أن نوقع هذه الاتفاقية مع جافزا تماشياً مع التزامنا بدعم الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة. من خلال هذه الشراكة، سيتمكن حاملو الرخص التجارية الحالية والجديدة من الشركات الصغيرة والمتوسطة في جافزا الحصول على خدمات مصرفية رقمية مبتكرة مدعومة بخدمة عملاء استثنائية».

بدوره أكد **أحمد الحداد**، المدير التنفيذي للعمليات في مجمعات الأعمال والمناطق الحرة لـ«دي بي ورلد» الإمارات: «كمؤسسة تدعم رؤية القيادة الرشيدة في ضرورة تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وتعد هذه الشركات ركيزة أساسية للاقتصاد الوطني وتلعب دوراً مهماً في تنويعه. كما يعد هذا القطاع مساهماً رئيساً في الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي لدولة الإمارات.

LINC
BY CAIRO AMMAN BANK
A BANK FOR YOUTH

بطاقتك الجامعية الذكية
مش بس للجامعة

ولكل إشي كمان



بطاقة مدفوعة مسبقاً
يمكن شحنها واستخدامها
للمشتريات محلياً ودولياً

للاستفسار، اتصل على 06 5007700

www.linc.jo

linc.jordan

البنك الإسلامي الأردني اقوى بنك إسلامي لخدمات التجزئة في الأردن لعام ٢٠٢١

فاز البنك الإسلامي الأردني بجائزة أقوى بنك إسلامي لخدمات التجزئة في الأردن لعام ٢٠٢١ وللمرة الرابعة ضمن جوائز الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد (IRBA) في نسخته السابعة والتي تمنحها مؤسسة «كامبريدج أي أف انا لاتيكا» ومقرها بريطانيا، وذلك خلال حفل توزيع الجوائز الذي أقيم في دبي وبمشاركة وحضور شخصيات مصرفية ودولية وجاهياً وبواسطة الاتصال المرئي بتاريخ ١٦ / ١٢ / ٢٠٢١.

وجاء اختيار البنك الاسلامي الاردني تقديراً للإنجازات والمساهمة الفاعلة في خدمة الافراد والمؤسسات في القطاع المالي والتميز في خدمات مصرفية التجزئة الإسلامية، وذلك اعتماداً على دراسة قامت بها مؤسسة «كامبريدج أي اف أنا لاتيكا» وهي مؤسسة بحثية متخصصة بتقديم الاستشارات



د. حسين سعيد

الاستراتيجية في مجال الخدمات المالية واجراء البحوث الاكاديمية المهنية للمؤسسات المالية.

حيث يعتمد منح هذه الجوائز للمؤسسات المصرفية الإسلامية المميزة في هذه الخدمات بناءً على تقييم لجنة تحكيم من خبراء مستقلين وتحليل أكاديمي محكم واستناداً لنموذج الكفاءة المطور من المؤسسة لأداء كفاءة الخدمات المصرفية الإسلامية العالمية.

وبهذه المناسبة أعرب الرئيس التنفيذي / المدير العام للبنك الإسلامي الأردني الدكتور **حسين سعيد** عن اعتزازه بالجهود التي تبذل في البنك لاستمرارية تطوير الخدمات المصرفية الإسلامية لقطاع التجزئة للأفراد والحرص على تلبية احتياجاتهم الى جانب السعي الدائم لتطوير مختلف الخدمات الأخرى التي يقدمها البنك، على الرغم من مختلف التحديات ومنها جائحة كورونا، ليحظى البنك باستمرارية اهتمام كبرى المؤسسات التي تعنى بتسليط الضوء على النجاحات المتحققة كمؤسسة «كامبريدج أي أف انا لاتيكا»، مؤكداً على مواصلة السعي لتحقيق المزيد من الانجازات.



البنك الإسلامي الأردني

عضو مجموعة البركة المصرفية



الريادة في العمل المصرفي الإسلامي

شركاء في الإنجاز

www.jordanislamicbank.com

بنك فلسطين
BANK OF PALESTINE

بطاقة Signature



عيشوا الرفاهية ...

تمتعوا بـ

- الحصول على 1% كاش باك (Cash Back) على مشترياتكم
- الدخول لصالات الإنتظار في المطارات عبر Lounge Key
- خدمة المساعد الشخصي Concierge Service
- العديد من العروض المتنوعة عند زيارة موقع www.visamiddleeast.com
- خصومات عند الحجز في أرقى فنادق ومطاعم العالم
- الشراء محلياً ودولياً من خلال نقاط البيع P.O.S

BOP1960 | www.bankofpalestine.com | 1700-150-150 or +970-2-294-6420



محمود الشوا (مدير عام بنك فلسطين):

العام ٢٠٢١ كان عام التعافي الاقتصادي والنهوض من تداعيات الجائحة

يمتلك السيد محمود الشوا، الذي تولى منصب المدير العام في بنك فلسطين بداية العام الماضي ٢٠٢١، رؤية بعيدة المدى، نحو النهوض ببنك فلسطين إلى مستويات متميزة في أداء الخدمة المصرفية، وتطوير المنتجات المالية الإلكترونية وتسخير التكنولوجيا لخلق خدمات أوسع توفر على العملاء الوقت والجهد والمال أيضاً. وتأتي هذه الاستراتيجية جنباً إلى جنب مع تعزيز الأداء المالي، خصوصاً بعد عامين قاحلين بسبب الظروف السياسية التي مرت بها فلسطين إلى جانب الجائحة التي وصلت إلى أوجها. كما وتمكن الشوا بعد استلامه لإدارة البنك من تنفيذ مجموعة مشاريع تطويرية على المستويين الداخلي والخارجي عبر اعتماد هيكلة إدارية لبنية البنك، ورفد إداراته بدماء شابة، ليصل بأكبر البنوك الفلسطينية إلى مستويات متقدمة من النجاح.

يتحدث الشوا في هذه المقابلة، وهو الحاصل على شهادة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية، وشهادة البكالوريوس في المحاسبة (مع مرتبة الشرف العليا) من الجامعة الأمريكية بالقاهرة، عن التحديات والآمال والنظرة نحو المستقبل، واستراتيجيته نحو التعاون ما بين المؤسسات المالية العربية، وفيما يلي كانت المقابلة:

■ كيف تقيمون العام ٢٠٢١ بداية تعافٍ من جائحة «كوفيد-١٩» أم امتداد لفكرة الصمود؟

– إجمالاً طرأ خلال عام ٢٠٢١، تحسن اقتصادي في فلسطين عقب ما تعرض له الاقتصاد من تراجع جراء تفشي جائحة «كوفيد-١٩»، وبالنسبة لبنك فلسطين فقد كان عام التعافي الاقتصادي والنهوض من التداعيات التي فرضتها الجائحة، بل والتقدم بخطى مدروسة وواثقة نحو مزيد من النمو في العمليات والأنشطة والأداء، واتباع إجراءات وسياسات مرنة وحكيمة مع التركيز على تطوير الإقتصاد الفلسطيني ودعم صموده في ظل هذه الجائحة، وكان ذلك عبر تطوير الخدمات المصرفية الإلكترونية، واستهداف مختلف الشرائح بما يشمل شرائح الدخل المحدود والمشاريع المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر والريادة والإبداع والفئات المهمشة ومساعدتها على الإستمرار والإنتاج.

وواصلنا المضي في هذا الطريق بعد الجائحة، حيث انعكست هذه الأنشطة والاستراتيجية على تطور الاقتصاد الفلسطيني أولاً خلال هذا العام، ومن ثم على النتائج المالية للبنك للربع الثالث من العام الماضي، حيث حقق نمواً في صافي الأرباح بنسبة ٢٠٩,٣٪ عن نفس الفترة من العام الماضي وبلغت ٤٤,٧٩ مليون دولار، فيما بلغ رأس المال المدفوع ٢١٧ مليون دولار بنسبة نمو ٤,٥٪، وارتفعت حقوق الملكية لمساهمي البنك إلى ٤٨٤ مليون دولار وبنسبة نمو ١١,٧٪، بينما ازدادات الموجودات بنسبة ١٠,١٪ متجاوزة ٦,٤ مليار دولار.

ويأتي حرص البنك على مواصلة التطوير استجابة لتطلعات العملاء إلى نيل خدمات أكثر حداثة وتطوراً، وتطلعات الشركاء من مؤسسات حكومية وأهلية وخاصة، والمجتمع عموماً الذي يواصل جهوده للتعافي والنهوض بالاقتصاد ومواجهة التحديات لا سيما ارتفاع نسب البطالة والفقر. لذا أولت الإدارة التنفيذية للبنك وبتأييد من مجلس الإدارة، اهتماماً حثيثاً لتنفيذ الخطط التطويرية داخلياً وخارجياً لضمان استدامة برامجنا وخدماتنا، وبما يشمل تنفيذ استراتيجية الشمول المالي لتمكين مختلف شرائح المجتمع من الوصول إلى خدماتنا ومنتجاتنا المصرفية والمالية، وبالتالي المساهمة في تعزيز القدرة المالية لمختلف القطاعات والشرائح، وتمكينها من المضي في أنشطتها التجارية والاقتصادية، مما يسهم في تدعيم الصمود وجهود البناء والتنمية في فلسطين.

نعمل في ظروف استثنائية

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

– نحن نعيش في منطقة ما تزال تشهد صراعات مستمرة وأزمات مختلفة، بالإضافة إلى الأزمة الصحية إثر تفشي فيروس «كورونا» الذي ما زال يلقي بظلاله كل يوم وسط موجات متفاوتة، ونعمل في ظروف استثنائية منذ تأسيس البنك عام ١٩٦٠، وظل البنك يواصل أعماله وتطوره طيلة أكثر من ٦٠ عاماً في ظل هذه الظروف، لكننا اعتدنا على العمل بمرونة وتمكنا من تطوير الاستراتيجيات والإجراءات ووضع حلول خلاقة للتعامل مع الأزمات والمخاطر، متسلحين بإيماننا بكوادرنا وبقيمنا، وبرؤيتنا نحو تقديم الحداثة المصرفية لعملائنا ولمجتمعنا، والمساهمة الفاعلة في النهوض بالقطاع المصرفي وتعزيز اقتصادنا الفلسطيني.

وبالرغم من كل التحديات، تمكن البنك من التربع في المركز الأول كأكبر بنك وطني في فلسطين في مؤشرات مالية عديدة. ولم يتوقف طموحنا، بل تطلعنا إلى الانتشار في المنطقة والعالم وتكريس موقعنا وسط المجتمع المصرفي المالي العالمي، فلدينا مكتب تمثيلي في إمارة دبي لتقديم الخدمات الاستشارية وتسهيل تنفيذ العمليات المصرفية وفتح حسابات للفلسطينيين المغتربين في منطقة الخليج العربي، ومكتب آخر في تشيلي، حيث تتواجد إحدى أكبر الجاليات الفلسطينية. إن هذا النمو والتوسع في فلسطين والعالم يعكس متانة المركز المالي للبنك، واهتمامه بمواصلة دوره الريادي في عملية تطوير الصناعة المصرفية والمالية على مستوى الشرق الأوسط والعالم.

وبالنسبة لبنك فلسطين، فالتحديات مستمرة وموجودة منذ عقود، ونحن ماضون في خططنا التطويرية والتوسعية، ويوجهنا في مشوارنا، التزامنا بتقديم أحدث الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية، والمشاركة في جهود التنمية الاقتصادية والاجتماعية في فلسطين، وتكريس مبادئ الاستدامة في عملياتنا المصرفية ومساهماتنا التنموية. كما أننا حريصون على تعزيز شراكاتنا مع المؤسسات العربية المصرفية والمالية بما يخدم مجتمعنا واقتصادنا المحلي، وأيضاً بما يعزز موقعنا كمؤسسة مصرفية فلسطينية تتميز بالخبرة والمعرفة بالعمل في بيئة استثمارية متقلبة، بحيث

تسهم في تطور الجهاز المصرفي العربي، وكذلك تمثل جسراً ما بين فلسطين والمنطقة والعالم الأمر الذي يصب في التعريف بفرص الشراكات الاستثمارية والريادية في فلسطين.

أطلق البنك شركة PalPay لحلول الدفع الإلكتروني منذ العام ٢٠١١

■ **أين مصرفكم من التحول الرقمي، وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟**

– لقد كان البنك من أوائل البنوك الفلسطينية التي أدركت أهمية مواكبة التطور المتسارع على صعيد التكنولوجيا الرقمية في الخدمات المصرفية، وأهمية توظيف التكنولوجيا الرقمية لتطوير الخدمات وتمكين مختلف الشرائح من الاستفادة والنمو. لذا، سارعنا إلى تبني استراتيجية التحول الرقمي في خدماتنا وعملياتنا على مستوى كافة الدوائر والفروع والمكاتب، وذلك كركيزة رئيسية من ركائز استراتيجية البنك للسنوات القادمة. ولقد أنجزنا تطورات واسعة على هذا الصعيد، لكننا ما زلنا بحاجة إلى تطوير القوانين والتشريعات الناظمة لهذا القطاع، والتي تمكن المصارف الفلسطينية من التوسع والنمو بشكل أكبر.

وفي هذا الإطار، يواصل البنك تطوير الخدمات المصرفية الإلكترونية وفق أحدث التقنيات وبرمجيات الأمان الرقمي، وذلك لتمكين عملائنا من الأفراد وقطاع الأعمال والمؤسسات وأصحاب وصاحبات المشاريع المتوسطة والصغيرة من الوصول إلى الخدمات البنكية بكل سهولة وأمان، وشمل ذلك إطلاق الخدمات الإلكترونية عبر تطبيق «بنكي» على الأجهزة الخلوية إضافة إلى خدمة الإنترنت البنكي، مما يمكن عملاءنا من مختلف الشرائح من تنفيذ معاملاتهم البنكية من مواقعهم دون الحاجة إلى زيارة الفروع، وهو ما ينسجم مع هدفنا في تمكين موظفينا في الفروع والمكاتب من التركيز على تقديم الخدمات الاستشارية والمشورة المالية والترويج للخدمات والمنتجات المصرفية.

هذا بالإضافة إلى إطلاق خدمة بوابة الدفع الإلكترونية لتمكين أصحاب المتاجر الإلكترونية من تحصيل مبيعاتهم فوراً عبر البوابة، وبما يسهل على زبائنهم عملية الدفع، ويسهم في توسع قاعدة الزبائن وينعش أعمالهم التجارية.

كما أطلق البنك شركة PalPay لحلول الدفع الإلكتروني منذ العام ٢٠١١، وذلك لتمكين المجتمع بما يشمل عملاء البنوك الأخرى والأشخاص الذين لا يمتلكون حسابات بنكية من سداد التزاماتهم المالية والدفعات للمؤسسات الخدماتية والجامعات والمتاجر وغيرها من المؤسسات بكل سهولة وأمان.

اهتمام كبير في تطوير خدمات وعمليات البنك

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

– يولي بنك فلسطين اهتماماً كبيراً بتطوير خدماته وعملياته، بما يترجم فهمنا لاحتياجات العملاء والاستجابة المثلى لمتطلباتهم ومتطلبات النهوض باقتصادنا المحلي، لا سيما على صعيد قطاع الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة كونها المحرك الأكبر للأنشطة الاقتصادية. لذا توجه البنك إلى تطوير الهيكلية الإدارية وأتمتة العمليات، وإطلاق وتحديث الخدمات الإلكترونية، وذلك من أجل مركزة إدارة العمليات والتخفيف من الإجراءات داخل الفروع حتى يتمكن موظفونا من تقديم خدمات أعلى جودة، خاصة الخدمات الاستشارية المالية لقطاع الأعمال والمشاريع الصغيرة، بما يعزز من دورنا في دعم نمو القطاعات الاقتصادية.

ولم يكن بالإمكان تنفيذ هذا التوجه الاستراتيجي دون أن نعي ضرورة تمكين موظفينا، فإدارة بنك فلسطين تؤمن بأهمية الاستثمار في رأس المال البشري وتشجيع الإبداع لدى موظفينا وضخ القيادات الشابة المبدعة وإشراكهم في وضع الحلول الخلاقة، وذلك لكونهم يمثلون العنصر الرئيسي الأهم الذي تقوم عليه الخطط التطويرية في البنك نحو الحداثة والرقمنة والاستدامة المصرفية، بما يسهم في قيادة البنك إلى مستقبل أكثر نجاحاً وازدهاراً، ويكرّس دوره كشريك ريادي في النهوض بالاقتصاد الفلسطيني وتعزيز المجتمع.

وإلى جانب التزام بنك فلسطين باستراتيجية تطوير المنتجات المصرفية والمالية سعياً لتحقيق الشمول المالي، فإن البنك يولي اهتمامه بتعزيز مبادئ الاستدامة منذ سنوات في كافة عملياته وممارساته الداخلية والخارجية، وتوّج هذا الاهتمام بتبنيه حديثاً لاستراتيجية الاستدامة الشاملة في مختلف عملياته، وذلك يتضمن تنظيم علاقاته مع كافة الأطراف الشريكة من العملاء والمساهمين والموظفين والمجتمع المحلي، إضافة إلى مراعاة تأثير عمليات البنك على المجتمع والبيئة.

ويشمل هذا التوجه الالتزام بمعايير (ESG)، المتمثلة في الحوكمة المؤسساتية والبيئة والمجتمع، كما اعتمد البنك مبادئ المبادرة العالمية لإعداد تقارير الاستدامة (GRI)، وذلك حرصاً والتزاماً باتباع نهج الاستدامة في كافة الممارسات والعمليات. ونسعى في بنك فلسطين عبر تبني هذا التوجه الاستراتيجي، إلى المساهمة في تعزيز قدرة مجتمعنا الفلسطيني وجهود الشركاء في تحقيق التنمية الشاملة، وأن نساهم في الحفاظ على مواردنا وبيئتنا لمصلحة الأجيال القادمة في فلسطين.

الاستدامة والتحول الرقمي هما استراتيجيتنا نحو تنويع خدماتنا وتوسيعها لتحقيق رضى العملاء

إضافة إلى ذلك، فإن البنك مُلتزم بمواصلة تنفيذ البرامج الداعمة للمرأة في مشاريعها الاقتصادية والريادية عبر برنامج «فلسطينية» الذي كان البنك قد أطلقه كبرنامج استراتيجي مستدام ومتكامل يهدف إلى تعزيز مهارات صاحبات الأعمال عبر البرامج التدريبية والتوعية المصرفية والإدارية والمالية.

كما يواصل البنك دعمه للقطاع الريادي في فلسطين، مُدركاً أهمية دور هذا القطاع في تعزيز الاقتصاد الفلسطيني ومواجهة مشكلات الفقر والبطالة خاصة في أوساط الشباب والخريجين. وينفذ البنك هذا التوجه عبر حاضنة «إنترسكت»، التي أسستها مجموعة بنك فلسطين بهدف تنفيذ برامج تدريبية لصقل مهارات الرياديين والرياديات من أصحاب الأفكار الريادية في مجالات التكنولوجيا المالية. إضافة إلى الأفكار الخلاقة التي تعالج مشكلات وقضايا مجتمعية واقتصادية وبيئية، وتوفير فرص الاحتضان لتمكينهم من الانطلاق بأفكارهم وتأسيس شركات مدرّة للدخل وقادرة على خلق فرص العمل. بالإضافة إلى ذلك، يواصل البنك استثماره في صندوق «ابتكار» وهو الصندوق الأول من نوعه في فلسطين للاستثمار في الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة، وتعزيز قدرة هذه الشركات على التشبيك والحصول على التمويل من أجل التوسع في السوق المحلي وأسواق خارجية.

وبالتوازي مع هذه التوجهات والاستراتيجيات، يلتزم البنك بتخصيص ٥٪ من أرباحه السنوية لدعم وتنفيذ المبادرات والمشاريع المجتمعية والخيرية والإنسانية بما يشمل مختلف الشرائح من المرأة والطفل والشباب والمسنين وذوي الهمم، وهذا الالتزام يمتد ليشمل قطاعات التعليم والصحة والبيئة والرياضة والثقافة والفنون وغيرها من القطاعات. ■

شـركـة الـتـأمـيـن الـوطـنـيـة
NATIONAL INSURANCE COMPANY

معاً ... لأبعد حُدود



Palestine

www.nic-pal.com

صلاح هدمي

(الرئيس التنفيذي لبنك القدس):

حصدنا جائزة أفضل مصرف من حيث مؤشرات الأداء العام في فلسطين



منوها بجائزة أفضل مصرف من حيث مؤشرات الأداء العام في فلسطين للعام ٢٠٢١ التي منحه إياها الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، اختتم بنك القدس انجازاته للعام ٢٠٢١، بعد ان حصل مؤخرا على جائزة البنك الاكثر نشاطا في فلسطين في مجال تنفيذ تمويلات عمليات التجارة الدولية، وفق معايير البنك الاوروبي لاعادة الاعمار والتنمية.

ويؤكد صلاح هدمي الرئيس التنفيذي لبنك القدس في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «ان هذا الانجاز يأتي تجسيدا للمكانة الرائدة التي يحتلها البنك على صعيد البنوك العاملة في فلسطين واعترافا بالاداء المميز والانجازات المتعددة التي حققها البنك، لافتا الى أن هذا التفوق يأتي بالرغم من الظروف والتحديات التي تشهدها المنطقة».

ويشدد على المضي قدما في المحافظة على المركز المالي القوي، ما يعزز قدرته المتواصلة على تحقيق نمو مستدام في الاداء العام للبنك.

ويأمل هدمي ان تنتهي التداعيات السلبية لجائحة «كورونا» والازمة الاقتصادية، مشيرا الى عمل بنك القدس بجد على تطوير قاعدة العملاء والإنتهاء من عمليات الأتمتة والتحوّل إلى بنك رقمي خلال السنوات المقبلة.

■ كيف تصفون تداعيات الجائحة في عامها الثاني على الاقتصاد الفلسطيني؟ وكيف يتصدى القطاع المصرفي الفلسطيني لها؟

– تمر فلسطين بأزمة إقتصادية حادة الى جانب الأزمة الصحية التي ألقت بثقلها على المجتمع الذي يعاني من أزمات متعددة. وأعتقد أننا ندير الأزمة بطريقة مختلفة تماما عن الدول الأخرى نظرا للمشاكل المتلاحقة والتي كان آخرها قرار الحكومة بدفع ٧٥٪ فقط من رواتب القطاع العام بسبب غياب السيولة الكافية ولهذا القرار تداعيات خطيرة على الاقتصاد والمواطنين. ويكمن دور القطاع المصرفي في هذه المسألة ضخ السيولة لدعم وزارة المالية، الى جانب إدارة السيولة على الرغم من عدم تسديد الاقساط في مواعيدها وتراكم الديون فضلا عن تحمل المصارف الفلسطينية أي مخصصات إضافية قد تترتب على هذا الاجراء.

خطة خمسية لعملية التحول الرقمي

■ أين أنتم من عملية التحول الرقمي ومخاطرها وهل بدأتم بافتتاح فروع رقمية؟

– نسير بقوة في خطة خمسية لعملية التحول الرقمي وقريبا سيتم إفتتاح فرع رقمي مع مبنى الادارة العامة الجديد في نصف العام ٢٠٢٣. كما سيتم العمل على موضوع التحول الرقمي على مستويين داخل ادارات البنك ودوائره، الى جانب تسهيل حياة العملاء من خلال تقديم حلول ذكية وإعتماد مبدأ الأتمتة في طريقة التعامل بين العميل والبنك.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع بنك القدس؟

– نحافظ على مركزنا المالي القوي ما يعزّز قدرتنا المتواصلة على تحقيق نمو مستدام في الأداء العام للبنك.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٢؟

– نسير بالاتجاه الصحيح في الاستثمار والتطوير، لتوفير أفضل الخدمات للمجتمع، ولدينا خطط طموحة للعام ٢٠٢٢، آملين ان تنتهي التداعيات السلبية للجائحة والازمة الاقتصادية كي نتمكن من تطبيق خطة التحول الرقمي نحو بنك رقمي متكامل خلال السنوات العشر المقبلة.

وفي الوقت نفسه فإنه ليس لدينا أي خطط لافتتاح فروع تقليدية جديدة، بإستثناء افتتاح فرع في ضاحية البريد قلب مدينة القدس وذلك في إطار إستراتيجية البنك لتقديم خدماته المصرفية لعملائه في كافة أماكن تواجدهم ونظراً إلى حاجة مدينة القدس الماسة إلى هذه الخدمات ولتمويل شتى القطاعات، لإنعاش الوضع الاقتصادي والتجاري فيها، كما سنعمل على تطوير قاعدة العملاء من خلال تواجدنا الحالي وأتمتة العلاقة بين البنك وعملائه والدوائر الداخلية.

نسير بالاتجاه الصحيح في الاستثمار والتطوير لتوفير أفضل الخدمات للمجتمع

■ نلتم مؤخراً جائزة مرموقة من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب، ماذا يعني لكم هذا الإنجاز؟

– صحيح، نال بنك القدس جائزة «أفضل مصرف من حيث مؤشرات الأداء العام في فلسطين للعام ٢٠٢١»، ويأتي هذا الإنجاز تجسيداً للمتانة الرائدة التي يحتلها البنك في فلسطين واعترافاً بالأداء المتميّز والإنجازات المتعددة التي حققها البنك في ظل الظروف والتحديات التي تشهدها المنطقة. ■

بنك القدس
Quds Bank

مع رفيقة دربك

بطاقات ماستركارد بنك القدس

تسوّق ولبّ احتياجاتك بمرونة وسهولة وأمان



www.qudsbank.ps

التكافل للتأمين
AL-TAKAFUL INSURANCE

خدمات تأمين إسلامية



الادارة العامة / مرج رام الله الرئيسي:
رام الله - عين منجد - مبني ابراج هاوس بالقرب من قصر رام الله الثقافي
تلفون: 02 294 7070 فاكس: 02 294 7060
/Altakaful.Insurance
1800 220 220



د. عماد السعدي

(مدير عام البنك الإسلامي الفلسطيني):

نلنا جائزة أفضل بنك إسلامي في فلسطين للعام ٢٠٢١ لإنجازاتنا المتواصلة

في التوصيات الصادرة عن المؤتمر السنوي الأول لقيادة البنك الإسلامي الفلسطيني في ١٩ ديسمبر الماضي، تبرز التوصية بالمضي قدماً في خطة البنك للتحوّل الرقمي فضلاً عن مجموعة توصيات متعلقة بتطوير العمليات البنكية وتجربة مصرفية مميزة للعملاء من خلال تمكينهم من التمتع بالخدمات المصرفية بسرعة وسهولة وعلى مدار الساعة.

د. عماد السعدي مدير عام «البنك الإسلامي الفلسطيني» يؤكد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» «أن البنك شكّل نموذجاً يحتذى به في التعامل مع التداعيات التي فرضتها جائحة «كورونا» بفضل الاستراتيجية التي اعتمدها لإدارة المخاطر وتطويره الخدمات الرقمية، لافتاً إلى أنه وبفضل الخطط الاستباقية وخطة الطوارئ التي عملنا بها منذ بداية الجائحة تمكنا من مواجهة هذه التداعيات والحدّ من تأثيراتها».

اليوم يتميّز هذا البنك بتقديمه باقة مميّزة من الخدمات المصرفية الرقمية لعملائه على مدار الساعة، وأحدث هذه الخدمات كانت ISLAMI TALK التي تمكن العملاء من التمتع بالخدمات المصرفية بأنفسهم.

وتزامناً مع التطورات والتحديثات على مستوى المجال الرقمي يوضح السعدي أن البنك يكثّف عمله أيضاً لتعزيز أمن بيانات عملائه والحفاظ على سرية بياناته لتجنيبهم مخاطر أي عمليات احتيال، حيث حصد البنك في العام ٢٠٢١ وللعام الثاني على التوالي شهادة الإمتثال لمعايير أمن بيانات بطاقات الدفع PCI-DSS وبأعلى درجات الأمان.

■ كيف تقيمون العام ٢٠٢١؟ بداية تعافي من جائحة «كوفيد-١٩» أم امتداد لفكرة الصمود؟

– بفضل الله سبحانه وتعالى، شهد العام ٢٠٢١ بداية تعافٍ للقطاع المصرفي الفلسطيني من تداعيات جائحة «كورونا»، وذلك بدا ظاهراً من خلال التحسن الذي طرأ على مؤشرات الأداء المالي، وباعتبار البنك الإسلامي الفلسطيني جزءاً من القطاع المصرفي ما انعكس أيضاً على أدائه المالي الذي شهد نمواً ملحوظاً في مختلف مؤشراته، وبالتأكيد فإن ذلك جاء بفضل الرؤية الحكيمة لمجلس الإدارة وخططه وسياساته المعدة مسبقاً التي شكلت ضمانةً للحفاظ على وتيرة النمو المطلوبة ومواجهة وتذليل أي عقبات قد تنتج عن التقلبات السياسية والاقتصادية والصحية، كما أن هذا الأداء المتميز لم يكن ليتحقق لولا كفاءة التنفيذ لهذه الخطط من قبل الإدارة التنفيذية والعمل بروح الفريق من قبل كافة مراتب البنك، كما كان لهيئة الرقابة الشرعية دور كبير ومواكب في إيجاد الحلول العملية ضمن مبادئ الشريعة الإسلامية.

ولا بد من الإشارة أيضاً إلى أن البنك الإسلامي الفلسطيني شكل نموذجاً يحتذى به في التعامل مع التداعيات التي فرضتها جائحة «كورونا»، فقد عمل وفق خطة طوارئ تضمن الحفاظ على مصالح العملاء والمستثمرين، وذلك من خلال وضع استراتيجية لإدارة المخاطر بالإضافة لتطوير الخدمات الرقمية وتعزيز التواصل مع العملاء والتنسيق المتواصل مع الجهات الرقابية والامتثال لكافة التعليمات الصادرة عنها، كما أوكد على أهمية ما صدر عن الجهات الرقابية في تعزيز حالة التعافي للقطاع المصرفي وتجنيبه أي مخاطر.

خطط استباقية

■ ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الأعوام الماضية، وكيف تعاملتم معها؟

– مما لا شك فيه بأن التداعيات التي فرضتها جائحة «كورونا» على القطاع المصرفي، شكلت التحدي الجديد الأبرز خلال العامين الماضيين وذلك بفعل مجموعة من العوامل في مقدمتها تأجيل الأقساط المستحقة للقطاعات المتضررة خلال الجائحة، والذي تسبب بخسائر كبيرة خاصة للمصارف الإسلامية، بالإضافة للتحديات الناجمة عن عدم القدرة على التنقل بين محافظات الوطن، والتحديات الصحية المترتبة على إصابة طواقمنا العاملة في فروع البنك ودوائره المساندة بفيروس «كورونا» والإجراءات الصحية التي اتخذناها للحفاظ على سلامتهم وسلامة عملائنا، وما نتج عن كل تلك التحديات من حالة عدم اليقين بخصوص المرحلة القادمة.

ولكننا وبفضل الله سبحانه وتعالى ومن خلال خططنا الاستباقية وخطة الطوارئ التي عملنا بها منذ بداية الجائحة تمكنا من مواجهة هذه التداعيات والحد من أثرها، وطبعاً بالتنسيق مع الجهات الرقابية وبقية مؤسسات القطاع المصرفي في فلسطين.

التحول الرقمي جزء أساسي من استراتيجية البنك

■ أين مصرفكم من التحول الرقمي وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟

– يعتبر التحول الرقمي جزءاً أساسياً من استراتيجية البنك وقد عمل خلال السنوات الأخيرة على زيادة الاستثمار في التقنيات الرقمية؛ وذلك بهدف تمكين العملاء من التمتع بالخدمات المصرفية بسرعة وسهولة على مدار الساعة، كما نعمل على مواكبة التطور التكنولوجي والتقني على مستوى العالم من خلال توقيع اتفاقيات وبناء شراكات مع العديد من المؤسسات والشركات محلياً ودولياً.

ونتاجاً للجهود التي يبذلها البنك في مجال التحول الرقمي بات الآن يقدم باقة مميزة من الخدمات المصرفية الرقمية لعملائه على مدار الساعة، مثل خدمات مركز الاتصال الرقمي وخدمات إسلامي أونلاين وإسلامي موبايل التي تتيح للعملاء التمتع بالعديد من الخدمات المصرفية بالإضافة لخدمات التسديد الإلكتروني، وأحدث هذه الخدمات كانت Islami Talk التي تمكن العملاء من التمتع بالخدمات المصرفية بأنفسهم بمجرد الاتصال على الرقم الخاص بالبنك.

ولا بد من الإشارة أيضاً إلى أن البنك أنجز جزءاً مهماً من النظام البنكي من شركة Temenos العالمية والذي سيشكل منصة رقمية تمكننا من التعامل مع مختلف جوانب الجيل القادم من العمل المصرفي، وتساعدنا في تعزيز التجربة الرقمية للعملاء والتكيف مع البيئة التنظيمية سريعة التغير، ونتاجاً لهذه الجهود فقد حصل البنك على جائزة أفضل بنك رقمي في فلسطين خلال العام ٢٠٢١ وذلك من قبل مجلة International Business Magazine العالمية.

توازياً مع الجهود والإنجازات في مجال التحول الرقمي يكثف البنك عمله أيضاً لتعزيز أمن بيانات عملائه والحفاظ على سرية بياناته لتجنبيهم مخاطر أي عمليات احتيال قد يقعون ضحيتها خاصة في ظل التوجه المتنامي نحو القنوات الإلكترونية لطلب الخدمات المصرفية، وقد حصل البنك خلال العام ٢٠٢١ وللمرة الثانية على التوالي على شهادة الامتثال لمعايير أمن بيانات بطاقات الدفع PCI-DSS، أي أننا نضمن لعملائنا التمتع بخدماتنا المصرفية من خلال قنواتنا الرقمية وبأعلى درجات الأمان.

بدء التعافي

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟**

– لقد كان العام ٢٠٢١ عام بدء التعافي من تداعيات جائحة «كورونا»، حيث حقق البنك نمواً لافتاً في معظم مؤشراته المالية، وعلى سبيل المثال خلال الأشهر التسعة الأولى حقق نمواً في أرباحه بنسبة تجاوزت ٥٨٪.

توازياً أطلق البنك خدمات رقمية جديدة، بالإضافة إلى تطوير منتجات جديدة في مجال الدفع الإلكتروني سيجري إطلاقها خلال العام ٢٠٢٢.

وعمل على توقيع العديد من الاتفاقيات محلياً وخارجياً في إطار تطوير أعماله وخدماته ومن الأمثلة على ذلك اتفاقية تطوير شبكة الصرافات الآلية واتفاقيات أخرى خاصة بخدمات الدفع الإلكتروني.

كما عقد مع نهاية العام المؤتمر السنوي الأول لقيادته تمهيداً لخطته خلال العام ٢٠٢٢ ومن أجل وضع الإطار الاستراتيجي وخطة العمل للأعوام القادمة، كما قدم المؤتمر رؤية واضحة ستسهم في تطوير أعمال البنك وخدماته.

الأداء المتميز لم يكن ليتحقق لولا كفاءة الإدارة التنفيذية والعمل بروح الفريق

ونتاجاً لإنجازات البنك المتواصلة فقد حصل على جائزة أفضل بنك إسلامي في فلسطين للعام ٢٠٢١ وذلك من قبل مجلة International Business Magazine العالمية.

تحقيق رؤية ورسالة البنك

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

– البنك الإسلامي الفلسطيني يعمل وفق خطة استراتيجية وضعها مجلس الإدارة وفق الممارسات الفضلى للحوكمة الرشيدة، ويجرى تطويرها وتحديثها بشكل مستمر بما يضمن تواؤمها مع كافة المتغيرات، وفي السنوات القادمة أولويتنا هي المضي في خطة التحول الرقمي وذلك بما يحقق لعملائنا تجربة مصرفية مميزة، بالإضافة لتعزيز شراكاتنا على المستويين المحلي والخارجي.

كما سنمضي في تحقيق رؤية البنك ورسالته من خلال تطوير منتجات وخدمات مصرفية إسلامية مبتكرة وذات جودة عالية بالإضافة للتميز في إدارة علاقات العملاء.

في المقابل فإن استراتيجيتنا تتضمن الحد من المخاطر المترتبة على أعمال البنك عبر اتباع خطط متطورة لإدارة المخاطر والامتثال للمتطلبات والتعليمات الدولية والمحلية الخاصة بذلك، والتقييم المستمر لأداء محفظة البنك.

ومع تطوير أعمال البنك ونمو أرباحه سيتم زيادة مساهماته في مجال المسؤولية المجتمعية المستدامة انطلاقاً من إيماننا بالدور الملقى على عاتقنا في هذا الجانب، حيث نقوم سنوياً بتنفيذ عشرات المشاريع في هذا المجال خاصة في قطاعي الصحة والتعليم كونهما حيويين وأساسيين لتحقيق التنمية المستدامة. ■

بنك الدوحة: سندات بالفرنك السويسري

أعلن بنك الدوحة عن قيامه بتكليف، بنوك عدة، للعمل بشكل مشترك على إصدار افتتاحي للسندات بالفرنك السويسري، وقال البنك في بيان للبورصة، انه كلف كلاً من كريدي سويس ودويتشه بنك كمدراء اصدار مشتركين للترتيب لاجتماعات / اتصالات مع المستثمرين المهتمين بالاستثمار في أدوات الدخل الثابت، وأوضح ان هذا التكليف للبنوك المشار اليها أعلاه هو تمهيد لإجراء إصدار عام محتمل لسندات رئيسية غير مضمونة مقومة بالفرنك السويسري في المستقبل القريب رهنا بظروف السوق.

يذكر أن أرباح بنك الدوحة ارتفعت في التسعة أشهر الأولى من العام الماضي بنسبة ١٥,٦٪ لتصل الى ٨٩١,٨١ مليون ريال، مقابل ٧٧١,٥٢ مليون ريال بالفترة نفسها من ٢٠٢٠.

بنك الدوحة يطلق بطاقة إئتمان لأعضاء نادي الإمتياز بالشراكة مع القطرية

أطلق نادي الإمتياز، التابع للخطوط الجوية القطرية، بطاقة ائتمان نادي الامتياز من بنك الدوحة، وذلك من خلال توفير بطاقتيّ ائتمان جديدتين بالشراكة مع فيزا.



وتتيح هذه الشراكة الجديدة، لحاملي البطاقات ربح الكيوبوينتس عن نفقاتهم اليومية، مع فرص كبيرة لترقية فئات عضوياتهم في نادي الامتياز. وتتوفر بطاقات ائتمان نادي الامتياز التابع للخطوط الجوية القطرية، من بنك الدوحة، ضمن منتجات فيزا إنفينيت وفيزا سيغنتشر. كما توفر البطاقات الجديدة العرض الاكثر سخاءً لربح الكيومايلز في السوق، بالاضافة الى مجموعة كبيرة من مزايا السفر والترفيه الحصرية الأخرى.

كما توفّر هذه الشراكة، مجموعة متنوعة من مزايا السفر والترفيه، مثل الدخول المجاني الى صالة أوريكس في مطار حمد الدولي، وإمكانيته الوصول الى اكثر من ٩٠٠ صالة، في مختلف المطارات العالمية عبر Loungekey، فضلاً عن مزايا تأمين السفر متعدد الرحلات، بما في ذلك التأمين المتعلق بـ «كوفيد–١٩» وغير ذلك الكثير.

البنك الإسلامي الفلسطيني
Palestine Islamic Bank

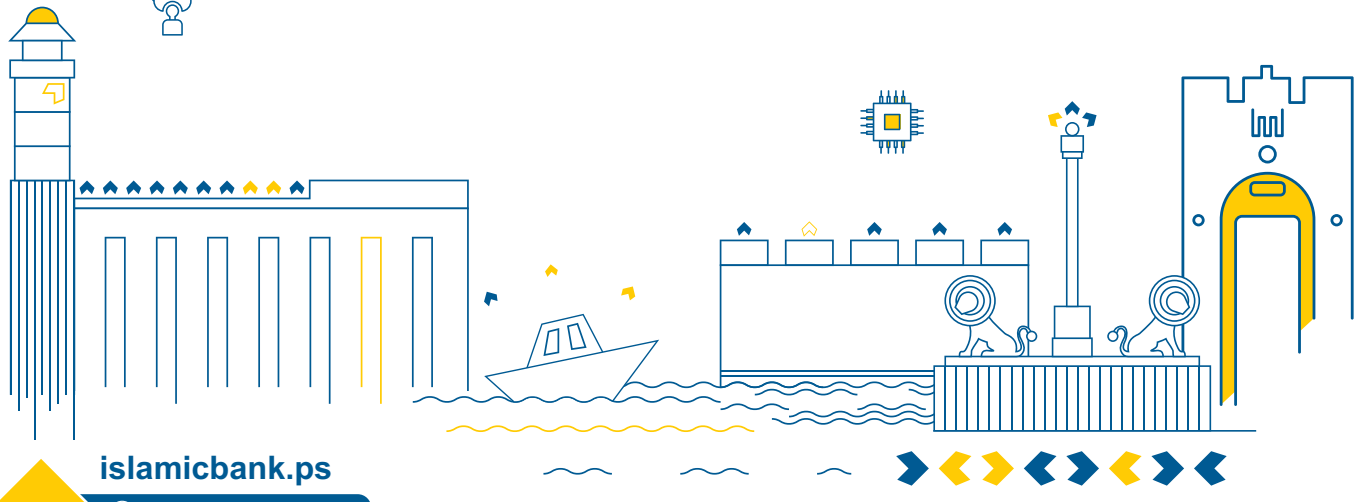
أوسع شبكة
مصرفية إسلامية في فلسطين

INTLBM AWARDS 2021

جـائزة أفضـل
بنـك إسلامي
في فلسطين

INTLBM AWARDS 2021

جـائزة أفضـل
بنـــك رقمـي
في فلسطين



islamicbank.ps

حُسن الاختيار

أرباح بنك القاهرة تقفز الى ٢,٧ مليار جنيه بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١

طارق فايد: أداء تشغيلي قوي للبنك تدعمه خطط واستراتيجيات طموحة



حقق بنك القاهرة أرباحا بقيمة ٢,٧ مليار جنيه بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١، مقابل ٢,٥ مليار جنيه خلال الفترة نفسها من عام ٢٠٢٠، بمعدل نمو ٧٪.

وقال **طارق فايد**، رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لبنك القاهرة: «ان التقدم المستمر في نتائج أعمال البنك، يفرض علينا دوما ان نواصل ما بدأناه من استراتيجيات طموحة وخطة عمل دؤوبة قوامها الأساسي هو التطوير المستمر لتقديم الأفضل دائما لعملائنا، ويتم عقد اجتماعات موسعة لمناقشة رؤى وسياسات العمل خلال السنوات الثلاث المقبلة ٢٠٢٢-٢٠٢٤ للحفاظ على ما حققناه، والاستمرار في تحقيق معدلات نمو ايجابية تليق بحجم ومكانة بنك القاهرة بالقطاع المصرفي المصري».

وأشار **فايد** الى احتفاظ البنك بقاعدة رأسمالية ومركز مالي قوي، حيث بلغ معدل معيار كفاية رأس المال المجمع ١٥,٦٨٪، وحقق البنك عائدا على متوسط حقوق الملكية بمعدل ٢٠٪، وعائدا على متوسط الأصول ١,٦٪ بنهاية سبتمبر ٢٠٢١، حيث بلغ إجمالي الأصول ٢٤٣ مليار جنيه، مقارنة بـ ٢٠٥ مليارات جنيه بنهاية عام ٢٠٢٠ بنسبة نمو بلغت ١٨٪.

وقال رئيس مجلس ادارة بنك القاهرة: «ان تصاعد معدلات نمو الأرباح جاء على الرغم من زيادة حجم الإنفاق والاستثمار في البنية التحتية، وبصفة خاصة التكنولوجية والبشرية، التي استحوذت على أهمية بالغة من إدارة البنك منذ عام ٢٠١٨، مشيرا الى أن قيمة المصروفات الرأسمالية خلال تلك الفترة بلغت ٣,٥ مليار جنيه». وكشف بنك القاهرة ان محفظة قروض العملاء والبنوك ارتفعت بنحو ١٢,٦ مليار جنيه خلال الـ ٩ أشهر الاولى من العام الجاري، لتصل الى ١٠٥ مليارات جنيه بنهاية سبتمبر ٢٠٢١، بمعدل نمو ١٤٪، حيث حافظ البنك على تعزيز مخصصاته خلال الفترة الحالية، بهدف الحد من المخاطر المحتملة لخسائر الائتمان والمتعلقة بالتأثيرات السلبية لجائحة كورونا على النشاط الاقتصادي.

ويُعد بنك القاهرة، أول مؤسسة مالية في مصر، تطلق خدمة منح القروض متناهية الصغر رقمياً بمقار أنشطة العملاء في أقل من ساعة دون حاجة العميل لزيارة مقر الفرع، في خطوة غير مسبوقة تعزز دور البنك في دعم منظومة التحوّل الرقمي، ما يسهم في توفير الوقت والجهد المبذول من العملاء وتيسير إجراءات حصول العملاء على القروض.

ويعمل البنك على تطوير وزيادة عدد ماكينات الصراف الآلي، كإحدى أهم وأكبر القنوات الإلكترونية المتاحة بالبنك، حيث يمتلك بنك القاهرة ثالث أكبر شبكة صراف آلي في السوق المصرية بين البنوك العاملة، بعدد ١٣٦٧ ماكينة صراف آلي، تغطي جميع محافظات الجمهورية.

الصكوك الوطنية تصبح أكبر مستثمر في «تعليم»



علي المزروعي



محمد قاسم العلي

أعلنت الصكوك الوطنية NATIONAL BONDS قيامها أخيرا بزيادة حجم استثماراتها في شركة «تعليم» التي تعد من أكبر المؤسسات التعليمية في الامارات، برأسمال مدفوع ٧٥٠ مليون درهم، لتصبح اكبر المساهمين فيها بحصة تبلغ ٢٣٪ ارتفاعا من ١٩,٦٪.

وأعرب **علي المزروعي**، رئيس لجنة الاستثمار لمجموعة الصكوك الوطنية وعضو مجلس ادارة «تعليم»، عن سعادته لزيادة مساهمة الصكوك الوطنية التي تمكنت من الحصول على ثقة العملاء من خلال تقديم أفضل البرامج الادخارية والاستثمارية مقارنة بمتوسط الاسعار السائدة في السوق، في شركة تعنى بأحد أهم القطاعات في تعزيز الابتكار واستدامة المعرفة، على غرار شركة «تعليم» التي تعتبر لاعباً أساسياً في مجال التعليم المبتكر في الدولة، مع اكثر من ٩٨٠٠ طالب في اكثر من ٩ مدارس مختلفة.

وأشار الى ان هذا الاستثمار لن يحقق فقط عائدات ثابتة لـ الصكوك الوطنية، بل يندرج أيضا في إطار المسؤولية الاجتماعية التي تلتزم بها الشركة لخدمة مجتمع الامارات. ولفت **المزروعي** الى ان الخطوة التي أقدمت عليها الشركة، تلتزم بالمبادئ الأساسية التي وضعتها منذ تأسيسها، والمتمثلة في الاستثمار الحكيم الذي يعزز قوة الاقتصاد المحلي ويحافظ على رأس المال، مع الحرص على تحقيق عائدات مستدامة، بأقل قدر من المخاطرة.

وأكد ان الشركة دأبت على الالتزام بهذه المبادئ منذ تأسيسها، وهو ما يبرر نجاحها في تحقيق النتائج المبهرة التي تسجلها سنويا، ونسب الرضا التي تسجلها عند عملائها والمستثمرين لديها، بغض النظر عن الظروف التي تحيط الاقتصاد العالمي، مدللاً على ذلك بالنتائج الجيدة التي حققتها الشركة خلال أزمة «كورونا» التي ضربت الاقتصادات العالمية. وأضاف **المزروعي** ان هذه الزيادة في الحصص لتصبح الشركة من أكبر المساهمين في «تعليم» في خضم أزمة صحية عالمية، تؤكد إيماننا الراسخ باستدامة هذا القطاع التعليمي وجدواه في المديين المنظور والطويل.

ومنذ تأسيسها في ٢٠٠٦، استطاعت الصكوك الوطنية بقيادة **محمد قاسم العلي**، تحقيق أرقام قياسية، وساهمت بشكل كبير في دعم اقتصاد الامارات. كما نجحت في تحقيق نتائج فاقت التوقعات، سواء على صعيد النمو أم الخدمة أم رضا العملاء. وحتى نهاية الربع الثالث من العام الجاري، تخطت المحفظة الاستثمارية للشركة ١٠ مليارات درهم مسجلة نموا بنسبة ٣٢٪ منذ بداية السنة.



16990

www.bdc.com.eg

بنك القاهرة
Banque du Caire

حسين رفاعي (رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس):

البنوك الرقمية هـي المستقبل
و«قناة السويس» أول بنـك يطلـق خدمة الروبوت لتسيير إجراءات العملاء



كشف بنك قناة السويس عن وصول إجمالي المركز المالي له إلى حوالى ٥٧ مليار جنيه في سبتمبر ٢٠٢١ مقارنة بـ ٥٤ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٠ محققاً زيادة بنسبة ٥٪. وحقق البنك نمواً في صافي الأرباح بنسبة ٦٪ ليصل إلى ٣٧٧ مليون جنيه بنهاية سبتمبر ٢٠٢١، فيما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ١٠٪ لتصل إلى ٤٩ مليار جنيه مصري.

ويقول حسين رفاعي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن من المهم الإستفادة والتعلّم من الأزمات والعمل على التأقلم مع المتغيرات المستجدة، لافتاً إلى أن البنك يعدّ الأول في السوق المصرية الذي عقد جمعيته العمومية عبر تقنيات التواصل المرئي».

وإذ يصف رفاعي المحافظ الرقمية والخدمات المالية عبر التطبيقات الإلكترونية بأنها باتت حاجة ملحة، يؤكد أن البنوك الرقمية هي المستقبل.

ويكشف عن افتتاح البنك الفرع رقم ٤٩ الذي يتميّز بالخصائص التقنية والرقمية، موضحاً أن بنك قناة السويس أول بنك يطلق خدمة الروبوت لتسيير إجراءات العملاء.

وصل إجمالي المركز المالي للبنك إلى ٥٧ مليار جنيه وارتفعت الودائع بنسبة ١٠٪ والأرباح بنسبة ٦٪

■ هلاّ حدثتنا بداية عن الجائزة التي حاز عليها بنك قناة السويس، والتي تسلمتموها بنفسكم من «الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب»؟

– نجح البنك في حصد جائزة أفضل بنك من حيث جودة الخدمات المصرفية المقدمة عبر الإنترنت لعام ٢٠٢١ من قبل الاتحاد الدولي للمصرفين العرب وذلك في احتفالية الذكرى الخامسة عشر لتأسيس الإتحاد والحدث السنوي لتتويج المصارف العربية. وتأتي الجائزة تتويجاً للتطورات التي شهدها البنك مؤخراً، إذ حقق نقلة نوعية بمنتجاته وخدماته لتتواكب مع أحدث وسائل التكنولوجيا الحديثة.

ونحن سعداء بحصول بنك قناة السويس على الجائزة، ونتوّجه بالشكر الى «الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب» الحريص دائماً على تكريم المصارف العربية ذات الأداء المتميّز بالمنطقة العربية، وهذا التكريم يأتي تقديراً لما حققه البنك من إنجازات خلال الفترة الأخيرة على مستوى طرح وتطوير المنتجات المصرفية، بالإضافة إلى تقديم كل ما هو جديد من خدمات مصرفية تناسب مختلف شرائح المجتمع وفقاً لمتطلبات السوق.

* ولا بدّ من أن نشير إلى أن «بنك قناة السويس رصد أكثر من ٤٠٠ مليون جنيه لتحديث البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات متضمنة تحديث أنظمة الاتصالات وأمن المعلومات لتتفق مع مرحلة الانطلاق الى الخدمات الرقمية وتحقيق الشمول المالي.، كما يستهدف البنك إطلاق منتج MOBILE BANKING».

من المهم الاستفادة والتعلم من الازمات

■ ولكن ماذا عن التحديات التي تواجهون في المرحلة الحالية؟

– واجه القطاع المصرفي تحديات كثيرة خلال انتشار الجائحة نتيجة فرض قيود وقوانين كالتباعد الاجتماعي وتقليص ساعات العمل، الى جانب العمل عن بُعد وعقد الاجتماعات عبر تطبيقات التواصل المرئي. وبالتالي سرّعت جائحة «كورونا» من تطوير إبتكارات التكنولوجيا المالية، نظرا لحالات الاغلاق التي تم فرضها، ما اضطر البنوك والمؤسسات المالية الى تطوير الخدمات الرقمية في ظل التوجه نحو الخدمات الرقمية مما أدى الى طرح الادوات الرقمية بدلا من الخدمات التقليدية. وقد أظهرت هذه التقنيات فاعلية كبيرة في المحافظة على استمرارية الخدمات المصرفية في سبيل خدمة العملاء. ومن ناحية أخرى، يعد بنك قناة السويس الأول في السوق المصرية الذي عقد جمعيته العمومية عبر تقنيات التواصل المرئي وقد حذت العديد من البنوك حذوه. وعلى الرغم من التحديات كانت هناك بعض الإيجابيات. ومن المهم الاستفادة والتعلم من الازمات والعمل على التاقلم مع المتغيرات المستجدة.

البنوك الرقمية هي المستقبل

■ كيف تنظرون الى مستقبل البنوك الرقمية؟

– مما لا شك فيه أن البنوك الرقمية هي المستقبل كونها تبسط عملية الصيرفة للافراد من خلال الاستفادة من التكنولوجيا الجديدة والمبتكرة. وبالتالي فإن المحافظ الرقمية والخدمات المالية عبر التطبيقات الالكترونية باتت حاجة ملحّة، مشيراً إلى أن «البنك من أوائل البنوك التي قامت بافتتاح فرع رقمي».

ارتفاع محفظة التوريق إلى ٣,٦ مليار جنيه

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– نأمل مع زيادة معدلات التلقيح أن تتجه الأمور الى مسار إيجابي وإمكانية تذليل جميع العقبات. ونحن في بنك قناة السويس أفتتحنا منذ عدة أيام الفرع ٤٩ الذي يتميز بالخصائص التقنية والرقمية وكنا أول بنك يطلق خدمة الروبوت لتسيير إجراءات العملاء.

وأخيراً وليس آخراً الجدير ذكره أنه ارتفعت محفظة التوريق ببنك قناة السويس من ٢,٨ مليار جنيه بنهاية العام ٢٠٢٠ إلى ٣,٦ مليار جنيه بنهاية أكتوبر ٢٠٢١، ويمتلك البنك ترخيص مزاولة نشاط ترويج وتغطية الإكتتابات في الأوراق المالية من الهيئة العامة للرقابة المالية.■



بنك قناة السويس
SUEZ CANAL BANK

التمويل العقاري

- مبلغ تمويل يعادل 80% من قيمة الوحدة بحد أقصى 15 مليون جم
- سعر عائد تنافسي.
- مرونة في فترة السداد بمدة تمويل تصل حتى 20 سنة.
- وثيقة تامين على حياة المقترض طوال مدة القرض مجانا.
- وثيقة تامين على الوحدة المراد تمويلها ضد مخاطر الحريق والكوارث الطبيعية.

NEOATY

هو برنامج مقدم من بنك قناة السويس على مختلف معاملاتك البنكية لمكافأة عملاؤه من خلال منح نقاط على كافة عمليات المشتريات فقط التي تتم ببطاقات الائتمان وبطاقات الخصم المباشر داخل وخارج مصر والبطاقات المدفوعة مقدما داخل مصر واستبدال النقاط من أرقى العلامات التجارية العالمية والمحلية.

تمويل الصيدليات

بنك قناة السويس هيساعدك في تطوير مشروعك بأسهل و ابسط الطرق من خلال الحصول على برنامج تمويلي(تجاري / إسلامي) موجه للصيادلة يمكنهم من تمويل احتياجات مشروعهم الجديد او زيادة حجم المشروع القائم بالفعل.

شهادة الادخار الثلاثية ذات العائد الثابت

- الحد الأدنى 1000 جنيه مصري.
- لمدة ثلاث سنوات.
- معدل عائد ثابت.
- عائد يصل إلى 10.5% وفقاً لدورية صرفه (شهري أو ربع سنوي أو نصف سنوي أو سنوي.
- مع امكانية الاقتراض بضمان الشهادات بنسبة تصل إلى 90%.
- إصدار بطاقات الائتمان بأنواعها بضمان الشهادات

Elite

SCB ELITE هي خدمة مصرفية شخصية تم تصميمها خصيصاً لتلبية احتياجات كبار عملاء الأرصدة والرواتب وتبدأ الأرصدة من مليون جم او ما يعادله من العملات الأخرى حيث تقدم الخدمة باقة من الخدمات المصرفية و الغير مصرفية والتي من شأنها تلبية احتياجات كبار العملاء.

المحفظة الإلكترونية من بنك قناة السويس

لا حاجة إلى وجود حساب مصرفي، فقط هاتفك المحمول، وبطاقتك الشخصية
بنك قناة السويس دائما ما يفكر في مستقبل الخدمات المصرفية الإلكترونية حيث يقدم لك المحفظة الإلكترونية التي تسمح بإرسال الأموال ودفع الفواتير والتسوق باستخدام هاتفك المحمول فقط

19093
scbank.com.eg

تطبق الشروط والأحكام

بنك التعمير والإسكان يثبت قدرته على المنافسة كبنك تجاري شامل



حسن غانم

أوضح الأستاذ **حسن غانم** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان أن البنك نجح في تطبيق خطته الاستراتيجية التي وضعها ليصبح من خلالها في مقدمة البنوك التجارية، فقد اتبع البنك في الفترة السابقة تطبيق خطة ترتكز على عدة محاور رئيسية أهمها الحرص على تطوير وتقديم الخدمات المصرفية لتلبية احتياجات مختلف شرائح العملاء، واستهدف التوسع الجغرافي لتغطية مختلف محافظات الجمهورية، بالإضافة الحرص على التحول الرقمي والاستثمار في التطبيقات المستخدمة من العملاء والعمل على تطوير خدماتها بشكل دائم، حيث يولى بنك التعمير والاسكان اهتماماً كبيراً لتعزيز جهود الشمول المالي والتحول إلى المجتمع لا نقدي.

مشيرا إلى ان بنك التعمير والإسكان يمتلك تاريخ عريق يمتد لأكثر من ٤٠ عاماً نجح من خلالهم في كسب ثقة وولاء عملائه، ويعد بنك التعمير والإسكان من النماذج المتميزة والرائدة في مجال التنمية العمرانية والتمويل العقاري، والتي تحولت في نشاطها إلى بنك تجاري شامل يقدم كافة الخدمات المصرفية، وكانت ثقة العملاء هي الركيزة الأساسية التي مهدت الطريق أمام البنك للتحول إلى بنك تجاري والتوسع في تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية التنافسية.

مضيفاً أن البنك قام خلال السنوات القليلة الماضية بتحقيق طفرة كبيرة في تطوير وتحديث خدماته المصرفية المقدمة للأفراد والشركات، بما يتواكب مع تطور الخدمات المصرفية والمتابعة المستمرة لتطبيق كل ما هو جديد في مجال التكنولوجيا المالية.

خطة مدروسة للتوسع الجغرافي

وقال **غانم** أن البنك قد اعتمد في استراتيجيته أيضا على خطة مدروسة للتوسع الجغرافي لتغطية محافظات الجمهورية ليصل عدد الفروع لأكثر من ١٠٠ فرع، وزيادة انتشار ماكينات الصراف الآلي لتصل إلى أكثر من ٤٠٠ ماكينة، والتطور في تقديم الخدمات الرقمية التي تأتي على رأس أولويات البنك في الفترة الحالية.

وأضاف أنه قد تم استحداث خدمة جديدة لكبار العملاء HDB ROYAL بهدف تقديم خدمات مميزة بجودة واحترافية عالية لهذه الشريحة من العملاء، وتقديم الاستشارات المالية وغير المالية لمساعدتهم على إدارة أموالهم على الوجه الأمثل.

أكثر من ٢ مليون عميل

وأشار **غانم** إلى ان نجاح البنك وتحقيقه لنتائج متميزة في مدة قصيرة، وتكوين قاعدة عريضة من العملاء تصل إلى أكثر من ٢ مليون عميل، إلى جانب الريادة في التمويل العقاري بمصر والشرق الأوسط، ادي الي حصول البنك على ٦ جوائز عالمية، من بينهما البنك التجاري الأسرع نمواً في مصر، البنك الأسرع نمواً في إصدار الكروت الائتمانية في مصر، البنك التجاري الأسرع نمواً في مجال التجزئة المصرفية في مصر والبنك التجاري الأسرع نمواً في تمويل السيارات في مصر.

نشر الثقافة المالية الرقمية

وفي إطار التطور التكنولوجي المتسارع الذي شهده العالم خلال السنوات الماضية، أشار **غانم** أن البنك المركزي قد بادر بإصدار القواعد المنظمة لتقديم خدمات الدفع الالكتروني، وذلك بهدف التيسير على المواطنين في سداد مدفوعاتهم إلكترونيًا، ورفع معدلات استخدامهم للخدمات الإلكترونية بصورة سهلة وآمنة، هذا بالإضافة إلى المساهمة في نشر الثقافة المالية الرقمية وتوسيع قاعدة السداد الإلكتروني في مختلف محافظات الجمهورية، وزيادة معدلات الشمول المالي.

منوهاً أن إدارة البنك قد خططت لاستكمال الاستراتيجية الشاملة نحو التحول الرقمي التي بدأها خلال العامين السابقين لمواكبة التغيرات المتلاحقة في التكنولوجيا المالية والتوسع في تقديم الخدمات المصرفية الرقمية، وهو ما أكده في تقديم خدمات إلكترونية مختلفة وتنافسية للعملاء، متمثلة في الإنترنت البنكي والموبايل البنكي والمحفظة الإلكترونية وتفعيل آلية كود المدفوعات السريع "QR Code" من خلال المحفظة الالكترونية، والحرص علي تطوير وتقديم خدمات مميزة في تلك التطبيقات، حيث يقدم البنك اكثر من ٥٠ خدمة لعملائه من خلال الانترنت والموبايل البنكي.

نجاح مميز

وصرح **غانم** إنه بالرغم من الظروف الاقتصادية الناتجة عن جائحة «كورونا»، فقد أظهرت نتائج أعمال بنك التعمير والإسكان نجاح مميز عن التسعة اشهر الماضية خلال عام ٢٠٢١، والتي أثبتت نجاح إدارة البنك في المحافظة على قوة مركزه المالي، حيث بلغت الأرباح الإجمالية قبل الضرائب ٢,٠٣٨ مليار جنيه بزيادة قدرها ٦,٥٪ عن فترة المقارنة.

معلناً أن البنك قد اعتمد قوائمه المالية المستقلة عن التسعة أشهر الماضية والمنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢١، واستمر في تحقيق نتائج جيدة محققا أرباح بلغت ١,٤٣٤ مليار جنيه بعد الضرائب، مشيراً أن تلك النتائج المتحققة تعكس أداءً تشغيلياً قوياً.

تصاعد معدلات نمو الأرباح

وأكد **غانم** أن البنك مستمر في تطبيق خطة التطوير والتوسع المستمر، تماشيا مع خطط وتوجهات الدولة في مجالات التحول الرقمي والشمول المالي، مضيفاً أن تصاعد معدلات نمو الأرباح جاءت على الرغم من زيادة حجم الإنفاق والاستثمار في البنية التحتية وبصفة خاصة التكنولوجية والتي استحوذت على أهمية بالغة من إدارة البنك، بالإضافة إلى الاستثمار في خطة التوسع خاصة في العاصمة الإدارية لدعم خطة الدولة.

ووفقاً لبيان البنك، بشأن القوائم المالية المستقلة خلال الربع الثالث من عام ٢٠٢١، فإن الزيادة جاءت مدعومة بعدة عوامل منها ارتفاع كبير في صافي الدخل من العائد ليتخطى الـ ٢,٤٥١ مليار جنيه مقارنة بـ ١,٩٧٢ مليار جنيه بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٠ بنسبة نمو ٢٤,٣٪. ونمو الإيرادات التشغيلية بنسبة ١٠,٤٪ لتصل إلى ٣,٢٨٨ مليار جنيه مقارنة بـ ٢,٩٧٨ مليار جنيه خلال نفس الفترة المقارنة.

قاعدة رأسمالية قوية

وقال **غانم** إن المؤشرات المالية للبنك أظهرت الإبقاء على قاعدة رأسمالية قوية، حيث بلغ معدل معيار كفاية رأس المال ٢٢,٤٠٪، وحقق البنك عائداً على حقوق الملكية بمعدل ١٦,٧٪، وعائد على الأصول ٢,٠٧٪ بنهاية سبتمبر ٢٠٢١، حيث حقق البنك نموا ملحوظا في اجمالي الأصول ليصل إلى ٦٩,١٦ مليار جنيه بنسبة نمو قدرها ١٨,٦ ٪ عن فترة المقارنة.

وفيما يتعلق بصافي محفظة القروض والتسهيلات والتي ارتفعت ارتفاعا ملحوظا فقد بلغ صافي القروض والتسهيلات ٢٢,٨ مليار جنيه بنسبة نمو قدرها ١٨,٣٪، وقد حافظ البنك على تعزيز مخصصاته خلال هذه الفترة بهدف الحد من المخاطر المحتملة لخسائر الائتمان والمتعلقة بالتأثيرات السلبية لجائحة «كورونا» على النشاط الاقتصادي.

وارتفعت محفظة ائتمان الشركات لتصل إلى ٥,٩٤٧ مليار جنيه بنسبة زيادة قدرها ٢٩,٥٪ عن ديسمبر ٢٠٢٠. وشهدت محفظة قروض وتسهيلات الافراد نمو قدرة ٢٢,٧٪ ووصلت ٧,٣٧٩ مليار جنية. وجاء ارتفاع قروض المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي وصلت إلى ١٤٪ نسبة نمو، والتي تحظي باهتمام كبير من الدولة والبنك المركزي، وإيمانا من البنك أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة لها في مصر دور كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

واستكمل بنك التعمير والإسكان ريادته في مجال التمويل العقاري فقد شهدت محفظة التمويل العقاري نمو وصل إلى ٦,٦٪. وحققت أرصدة ودائع العملاء إلى ٥٦,٢٦٢ مليار جنيه مقابل ٤٧,١٢٢ مليار جنيه بنسبة زيادة قدرها ١٩,٤٪.■



Housing & Development Bank
بنك التعمير و الإسكان

19995

مـرفت سلطـان (رئيسة مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات EBE):

إطلاق الهوية المصرفية الجديدة للبنك المصري لتنمية الصادرات



تؤكد مرفت سلطان، رئيسة مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات، «أن الهوية الجديدة للبنك تظهر أهمية إقتحام عالم التكنولوجيا بالإضافة الى أنها تؤكد على إهتمام البنك بالتصدير مع زيادة التركيز على خدمات التجزئة المصرفية والإهتمام برجال الأعمال الشباب، الذين يشكلون النواة الحقيقية للمستقبل».

وأضافت سلطان أن إدارة البنك قامت بتحديث الخطة لفترة تنتهي في ٢٠٢٥ مع الإبقاء على المحاور الأساسية وتطوير أنشطة البنك بهدف تنمية الأعمال، إضافة الى إيلاء أهمية لدعم المصدرين وطرح منتجات موجهة لتلك الشريحة بشكل أساسي.

ووفق سلطان فإن البنك يؤمن بأهمية التحوّل الرقمي الذي يمثل أحد أبرز المحاور في الخطة وذلك وفقاً لأعلى المعايير الدولية مع خدمات مميزة وضمان الوصول الى موقع مميز ومنافس في السوق المصري. في ما يأتي تفاصيل الحوار:

■ ما هي أبرز إنجازات البنك المصري لتنمية الصادرات؟

– اعتمدت الخطة الاستراتيجية السابقة للبنك والتي شملت الفترة من ٢٠١٧ حتى بداية عام ٢٠٢٢ على محاور عدة أهمها: تنمية الأعمال، تنمية الصادرات، تغيير صورة وثقافة المنشأة، تبني التكنولوجيا الحديثة لتحقيق موقف تنافسي للبنك، التطوير والاستثمار في رأس المال البشري وتدعيم المسؤولية المجتمعية للبنك.

ونظراً لتحقيق معظم أهداف هذه الخطة الاستراتيجية قبل انتهاء أجلها، وعليه فأننا نعمل خلال الفترة الحالية على مواءمة جديدة لاستراتيجيتنا لوضع أهداف جديدة نستطيع من خلالها مواكبة السوق العالمية. وتطوير أنشطة البنك باستحداث إدارات جديدة لتنمية الأعمال، بجانب إيلاء أهمية لدعم المصدرين وطرح منتجات موجهة لتلك الشريحة بشكل أساسي، بالإضافة الى العمل على تغيير الصورة الذهنية للبنك في السوق المصري باعتباره بنكاً ولقطاعات مختلفة من الشركات وليس للمصدرين فقط، إلى جانب تقديم منتجات تجزئة مصرفية مميزة بالاستعانة بالتقنية التكنولوجية الحديثة لتطوير الخدمات المقدمة من مصرفنا لجميع العملاء، هذا مع استمرار التزامنا بتطوير وتنمية المجتمع خاصة في مجال الصحة والتعليم، والاستمرار في دعم الاستثمار في راس المال البشري والذي يعتبر العامل الأساس لتحقيق أهداف خطة البنك الاستراتيجية المنشودة.

■ أين أنتم من التحوّل الرقمي؟

– يؤمن البنك بأهمية التحوّل الرقمي والذي يمثل محوراً من المحاور الأساسية للخطة الاستراتيجية لمصرفنا لضمان تسيير الأعمال والاهتمام بالتقنيات الحديثة لرفع كفاءة المعاملات المصرفية وفقاً لأعلى المعايير الدولية، مع ضمان المرونة في تقديم خدمات متميزة وبلوغ موقع ريادي ومنافس بالسوق المصرفي، خاصة في ظل الوضع التنافسي الحالي بين البنوك والعمل على تقديم خدمات متعددة تعتمد بصورة أساسية على الاستخدام الأمثل لتكنولوجيا المعلومات سواء على مستوى الخدمات المقدمة أو على مستوى تسيير الأعمال.

وقد ظهر ناتج استثمارنا بقوة أثناء تفشي ظاهرة «كورونا» وعدم تأثر أعمال البنك خاصة عند تطبيق إجراءات التباعد الاجتماعي للعاملين فيه، كذلك في دعم طرح العديد من المنتجات الإلكترونية المنافسة مثل نظام الإنترنت البنكي ونظام الموبايل البنكي والمحفظة الإلكترونية، بالإضافة الى نظام سداد الجمارك والضرائب وخدمات تحويل المرتبات باستخدام الإنترنت البنكي دون حاجة العملاء للحضور لمقار البنك.

■ علامَ ترتكز خطتكم الجديدة؟

– نعمل على توفير خدمات تعتمد على الذكاء الاصطناعي لاختصار الوقت المستغرق لتنفيذ الأعمال وبما يتماشى مع التطور الحاصل في الخدمات المعروضة، مع عدم إغفال الاستثمار في برامج وتطبيقات الحماية اللازمة حفاظا على سرية وسلامة العمليات والبيانات الموجودة بالنظام.

تماشياً مع اتجاه الدولة وتوجهات البنك المركزي في تنفيذ خطة الشمول المالي والوصول لجميع فئات العملاء وخاصة الفئات المهمشة، فقد قام البنك بإطلاق العديد من الخدمات المصرفية والرقمية المتكاملة لتلبية متطلبات العملاء المتنوعة، والحرص على تقديم المنتجات البنكية المختلفة مع خدمات تم تصميمها خصيصاً لرفع مستوي رضا العملاء مع تعظيم القيمة المضافة، ويستهدف البنك تحقيق نمو في حصة السوق وقاعدة العملاء واجتذاب شرائح عملاء جدد وتقديم قنوات اتصال جديدة.

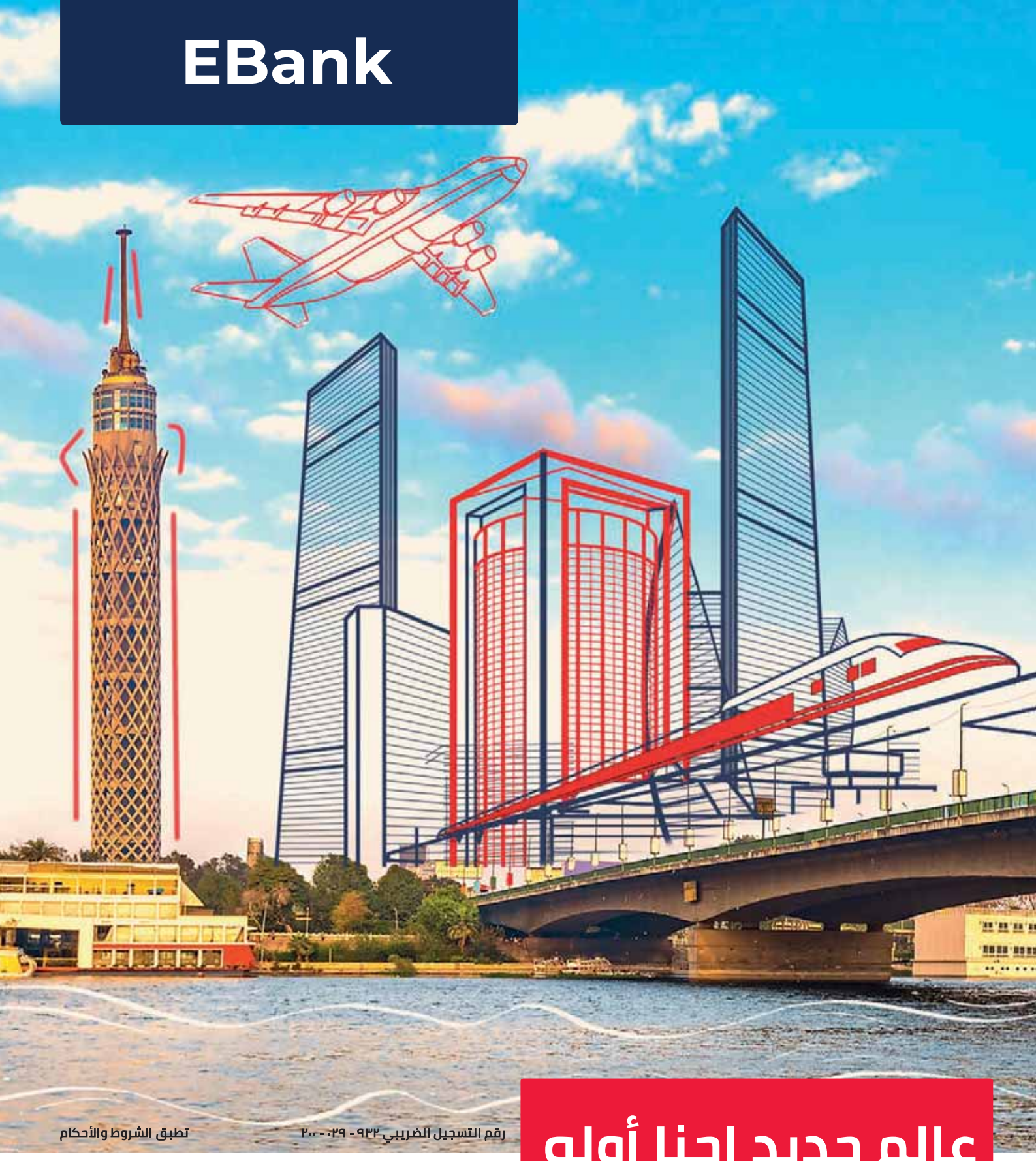
كما يعمل قطاع التجزئة المصرفية والرقمية مع قطاعات الاعمال الأخرى مثل قطاعي الشركات الكبرى والصناعات الصغيرة والمتوسطة بشكل وثيق ومتناغم لضمان تقديم الخدمات المصرفية الشاملة ذات قيمة تتناسب مع كافة شرائح العملاء.

وبالإضافة إلى ذلك قام البنك بإطلاق مفهوم جديد لفروع البنك وهو الـbranch 1 IN 2 حيث ينقسم الى جزءين فرع إلكتروني وذلك في المقدمة ثم يأتي بعد ذلك الفرع التقليدي ويحتوي هذا الفرع على العديد من القنوات الرقمية مثل الصراف الآلي التفاعلي والشاشة التفاعلية ومحادثات الفيديو مع العملاء كما يقوم هذا الفرع بتقديم جميع الخدمات الإلكترونية مثل الإنترنت البنكي، الموبيل البنكي، المحفظة الإلكترونية التي تتيح للعميل الحصول على كافة المنتجات الخاصة بالبنك وتلبية كافة احتياجات العميل من خدمات بنكية تغيير الهوية المؤسسية للبنك.

■ أطلقتم هوية جديدة للبنك ما الهدف منها؟

– في ضوء التطور الذي يشهده البنك في الفترة الحالية على صعيد التطوير التكنولوجي والرقمي والتوسع في عدد الفروع وتقديم منتجات مصرفية متطورة، بالإضافة الى الاهتمام بالظهور في وسائل الدعاية المختلفة بصورة جديدة مواكبة لأليات السوق المصرفية الحديثة، وفي إطار الخطة التي يتبعها البنك منذ عام ٢٠١٩ بخصوص إعادة تقديم البنك للسوق المصرفية بصورة حديثة، أخذت إدارة البنك قراراً هاماً ومحورياً بتغيير الهوية التسويقية والاسم المختصر للبنك مع قدوم عام ٢٠٢٢. تعتمد الهوية المصرفية التسويقية الجديدة على إظهار أهمية اقتحام عالم التكنولوجيا بالإضافة على الاستمرار في التأكيد على هوية البنك واهتمامه بالتصدير مع زيادة التركيز على خدمات التجزئة المصرفية والاهتمام برجال الأعمال وهم النواة الحقيقية للمستقبل. تعد الهوية الجديدة للبنك تجديداً تاماً في مظهره من حيث الشكل والتصميم والألوان وهو انعكاس للتطوير الحقيقي الذي يجرى حالياً في كافة منتجات البنك مما يتوقع له تأثيراً كبيراً على القيمة السوقية للعلامة التجارية للبنك. هذا ويستمر في استكمال شعار البنك الذي تم إطلاقه منذ عامين وهو «رايحين مع بعض لبكره» مضافاً إليه شعار المرحلة الجديدة وهو «عالم جديد احنا أوله» كناية عن عالم التكنولوجيا المصرفية.■

EBank



عالم جديد احنا أوله

رقم التسجيل الضريبي ٩٣٢-٠٢٩-٢٠٠

تطبق الشروط والأحكام

EBank

البنك المصري لتنمية الصادرات

16710

ebank.com.eg



د. أحمد جلال

(نائب رئيس مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات - مصر (EBE)):

حافظنا على معدلات نمو جيدة في محافظنا وزيادة حجم قاعدة عملائنا إلى ١٠٠ ألف

يسعى «البنك المصري لتنمية الصادرات» في أدائه إلى اتخاذ أسلوب خاص وطابع مميّز له يتمثل في الجودة والتميّز، طامحاً إلى «تنمية الصادرات»، كما أنه لا يحصر معيار أدائه في تحقيق أقصى ربح، بل يجمع في سياسته بين معياري النمو وتحقيق الأرباح الكافية.

د. أحمد جلال نائب رئيس مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات – مصر EBE، يحث في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «عملاءَ البنك على استخدام التطبيقات الرقمية وإجراء معاملاتهم وإنجاز تحويلاتهم عن بعد»، لافتاً إلى أنه كان لجائحة «كورونا» دوراً أساسياً في تسارع وتيرة التحوّل الرقمي في القطاع المصرفي». وفي هذا السياق تضاعفت الإستثمارات في البنية التحتية الرقمية للبنك بهدف إحداث تغيير جذري في شكل الخدمة المقدمة للعملاء.

ويضيف د. جلال بأن البنك أعطى الأولوية لجودة العمليات الداخلية، ما ساهم «بتعزيز ثقة المستثمرين الرئيسيين وضخ المزيد من السيولة في رأس المال رغم عمليات الإغلاق والقيود المفروضة على حركة التنقل».

ونوّه د. جلال بـ«اهتمام الدولة والجهات المعنية في دعم المصدرين ما يساعدنا في تحقيق أهدافنا».

■ كيف تقوّمون أداء القطاع المصرفي المصري خلال العام الفائت، وهل كان عام التعافي من جائحة «كوفيد–١٩» أم إمتداداً لفكرة الصمود؟

– إتخذ البنك المركزي المصري حزمة من القرارات الإستباقية لمواجهة تداعيات الجائحة والتخفيف من الآثار السلبية على مجمل القطاع. كما كان هناك تجاوب كبير من جانب البنوك لتطبيق هذه الاستراتيجية وتكامل واضح بين مختلف الأطراف لنجاح تفعيل الإجراءات والقرارات الصادرة عن البنك المركزي. بالإضافة إلى أنه كان للدولة أيضاً دوراً بارزاً في مراقبة تطبيق الإجراءات الاحترازية وإمكانية إمتصاص التداعيات السلبية لعمليات الإغلاق على الإقتصاد الوطني بشكل سريع، فضلاً عن أن تحوّل البنوك نحو الخدمات الرقمية قبل سنوات عدة أهّلها لبناء القدرات الرقمية المناسبة التي استطاعت من خلالها تخطي الأثر السلبي للوباء والإستمرار في خدمة المجتمع.

نحرص على حث عملائنا لاستخدام التطبيقات الرقمية

■ سرّعت الجائحة عملية التحوّل الرقمي، أين مصرفكم من هذا التحوّل؟

– بدأت معظم البنوك المصرية قبل الجائحة الإستثمار بصورة أكبر في القطاع التكنولوجي، أما بالنسبة إلينا تضاعفت الإستثمارات في البنية التحتية الرقمية للبنك بهدف إحداث تغيير جذري في شكل الخدمة المقدمة للعملاء، وبدأنا بتطوير الخدمات المصرفية الرقمية فضلاً عن تأهيل الموظفين وتدريبهم للمرحلة الجديدة لنجاح عملية التحوّل الرقمي. لكن مما لا شك فيه أنه كان للجائحة دوراً أساسياً في تسارع وتيرة التحوّل الرقمي في القطاع المصرفي، على الرغم من أننا كنا على علم مسبق بأننا مقبلون على هذه المرحلة التي من شأنها تحسين الأداء وتوفير فرص ضخمة للبنوك للوصول إلى أهدافها الاستراتيجية، وفي الوقت نفسه تحسين الخدمة المقدمة للعملاء. ومن هنا نحرص على حث عملائنا لاستخدام التطبيقات الرقمية وإجراء معاملاتهم والقيام بالتحويلات المالية عن بُعد وتوفير السبل المتاحة لهم لتحقيق هذا الهدف.

■ هل تلمسون رغبة من جانب العملاء لاستخدام هذه التقنيات والتأقلم مع المتطلبات الجديدة؟

– هناك مزيج ما بين شهية كبيرة لاستخدام هذه التقنيات الرقمية والتخوّف في آن معاً بحيث أنه من الملاحظ دائماً وجود تردّد لدى العميل لتغيير تقليد إعتاد عليه سنوات طويلة. وبالتالي المجتمع بحاجة لمزيد من الوقت لاعتماد أساليب جديدة في العمليات المصرفية، إلا أن المواطن بدأ يتقبل الواقع الجديد.

الإهتمام بجودة العمليات

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها البنك خلال المرحلة الماضية؟

– بات من الواضح أنه خلال الأزمات تتم إعادة ترتيب الأولويات واعتماد معايير مالية ومحاسبية مختلفة عما كانت عليه سابقاً. وبالنسبة الينا خلال المرحلة الماضية حرصنا على الإهتمام بالعملاء بصورة عامة والمقترضين بصورة خاصة إنطلاقاً من التداعيات السلبية للجائحة على المصدرين الذين يشكلون حوالى ٦٥٪ من إجمالي عملاء البنك وتوفير كامل الدعم لهم لتخطي الأثر السلبي للجائحة، وضمان إستمرارية المشروعات التي نوفر لها التمويل. ومن أبرز إنجازاتنا خلال المرحلة الماضية أنه على الرغم من التحديات تمكنا من المحافظة على معدلات نمو جيدة في محافظ البنك فضلاً عن زيادة حجم قاعدة عملائنا إلى حدود ١٠٠ ألف عميل بعد أن كانت تشكل خلال السنوات الثلاث الماضية حوالى ٣٠ ألف عميل.

بالإضافة إلى ذلك أعطينا أولوية واهتمام أكبر لجودة العمليات الداخلية للبنك وقد استمرت عملياتنا طوال الفترة الماضية رغم عمليات الإغلاق والقيود المفروضة على حركة التنقل، وبالتالي كل هذه العوامل ساهمت في تعزيز ثقة المستثمرين الرئيسيين المتعاملين معنا وضخ المزيد من السيولة في رأس المال.

خطة خمسية

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

– أصبحنا في المراحل الأخيرة من صياغة المسودة المتعلقة بالاستراتيجية الجديدة الممتدة للسنوات الخمس القادمة وقد نجحنا سابقاً في تحقيق مستهدفات الرؤية الموضوعية، خلال السنوات الثلاثة الماضية. وستتركز الاستراتيجية الجديدة على تحقيق عملية التحوّل الرقمي وفعالية الخدمات والبرامج المقدمة للعميل، فضلاً عن إعطاء أولوية للعنصر البشري الذي يشكل الركيزة الأساس لتطوير منظومة العمل. ومن جهة أخرى قدّم البنك دعماً قوياً للمصدرين بهدف تجاوز أزمة كوفيد وزيادة حجم الصادرات المحلية وفي الوقت نفسه نوفر الخدمات المصرفية الكاملة وليس ضمن نطاق التصدير فقط وهذا ما يميّز نشاطنا في السوق المحلية.

ولا بد من الإشارة إلى أننا قمنا أيضاً بإعادة هيكلة بعض القطاعات الداخلية لتحقيق الأهداف وزيادة حجم الصادرات المصرية، ومن الملاحظ وجود إهتمام كبير من الدولة والجهات المعنية في دعم المصدرين وزيادة معدلات التصدير التي وصلت إلى حدود ٣٠ مليار دولار خلال العام الماضي وهذه مؤشرات جيدة بأننا سنتمكن من تحقيق الأهداف الموضوعة وبلوغ حدود مئة مليار دولار خلال الفترة المقبلة. ■



وليد ناجي (نائب رئيس مجلس إدارة البنك العقاري المصري eal-bank):

نعتمد استراتيجية تعظيم الربحية مع التعرّض إلى الحد الأدنى من المخاطر

هو البنك العقاري المصري، من أعرق المؤسسات المصرفية منذ عام ١٨٨٠.

وضمن إطار استراتيجيته الهادفة إلى التحوّل الرقمي وتقديم خدمات رقمية جديدة أطلق تطبيق «عقاري موبايل» بحلته الجديدة متيحاً للعملاء تجربة مصرفية سهلة وسريعة وآمنة ومتطورة.

ويرى وليد ناجي نائب رئيس مجلس إدارة البنك العقاري المصري EALB في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن العالم اليوم محاصر ما بين التضخم والركود، معتبراً أن أبرز التحديات الجديدة تتمثل بزيادة نسب التعثر في القروض عالمياً إثر تفاقم جائحة «كورونا» وتضاعف تأثيرها على الإقتصاد العالمي.

وإذ يؤكد أن التحوّل الرقمي يمثل أولوية كبيرة في القطاع ما دفع بالبنك إلى إطلاق العديد من المشاريع الإلكترونية، يشدّد على أن الاستراتيجية المعتمدة فيه اليوم هي التركيز على الودائع والأصول قليلة المخاطر مع السعي إلى التخلّص من الأصول غير المدرة للعائد وغير المفيدة استثمارياً.

■ كيف تقومون العام ٢٠٢١: بداية تعافي من جائحة «كوفيد-١٩» ام امتداد لفكرة الصمود؟

– من الناحية الصحية هو عام اللقاحات والتأقلم مع الكورونا. أما من الناحية الاقتصادية فهو استمرار الصمود ثم بداية التعافي ثم نكسة سلاسل الامداد والتضخم ومن ثم بات العالم محاصراً ما بين التضخم والركود.

التحديات

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

– التحديات الجديدة هي بداية ظهور تأثيرات «كورونا» على الاقتصاد والتي تم تأجيلها وتفاديها عام ٢٠٢٠، وعلى رأسها زيادة نسب التعثر في القروض عالمياً. ويتم التعامل معها بعملية، حيث يجب مساعدة هؤلاء الذين يوجد امل في تعويمهم وتلقي صدمة من لا يوجد امل في مساعدتهم.

التحول الرقمي اولوية كبيرة

■ اين مصرفكم من التحول الرقمي، وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟

– التحول الرقمي اولوية كبيرة لا آخر لها، ولذلك تم إطلاق مشروع الأرشفة الالكترونية بمصر وكذلك آخر تحديث للانترنت البنكي والموبيل البنكي بالأردن كما برامج إدارة عمليات الاعمال لتكون إلكترونية.

ولا نرى جدوى من الفروع الالكترونية بالنسبة للبنوك الصغيرة، حيث انها تناسب البنوك الكبيرة.

تعظيم الربحية

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

نعتمد حالياً على استراتيجية تعظيم الربحية مع التعرض لأدنى حد من المخاطر، وذلك عن طريق التركيز على الودائع والأصول قليلة المخاطر. ونسعى ايضا بجدية للتخلص من الأصول الغير مدرة للعائد او الاستفادة منها استثمارياً.■



مصرف التجارة والتنمية يدخل تحديثات على تطبيق المصرف الرقمي



جمال عبد الملك



وسيم الزوي

مصرف التجارة والتنمية – ليبيا، يواصل تقديم أحدث الخدمات المصرفية لعملائه بجودة عالية، وآخرها التحديثات التي أدخلها على تطبيق المصرف الرقمي والذي أنشئ خصيصاً ليضمن تنفيذ جميع المعاملات والخدمات المصرفية في أقل وقت ممكن وبخطوات بسيطة تمكن العميل من إنجاز معاملته بسرية تامة.

ويعدّ المصرف أحد أكبر المصارف الخاصة والرائدة في ليبيا، وفي آخر مبادراته المصرفية قام بتمويل مشروع صالة بنينا الدولي بنظام "BOT" ومنذ فترة قصيرة وضمن استراتيجية التوسع المعتمدة افتتح المصرف فروعاً جديدة وأعاد افتتاح فروع أخرى خدمة لحاجات العملاء، كذلك أعاد افتتاح وكالة الأطفال بحلة جديدة.

تحديث تطبيق المصرف الرقمي

وقد قام مصرف التجارة والتنمية مؤخراً، بتحديث تطبيق المصرف الرقمي الذي يسمح لزبائنه الحصول على هويتهم المصرفية العالمية برقم حسابهم العالمي (IBAN)، عبر أكثر من وسيلة لاستقبال أيضاً حوالاتهم المصرفية وبكل سهولة ويسر.

فروع جديدة

ويواصل المصرف خطته المعتمدة في التوسع الاستراتيجي لدائرة انتشار فروعه ووكالاته في معظم المناطق الليبية، لنشر ثقافة خدماته المصرفية، كي تستفيد، أكبر شريحة من المواطنين منها، وخصوصاً الإلكترونية. وقد تمّ افتتاح اكثر من فرع.

ومن بين الفروع التي افتتحها في الآونة الأخيرة، وأخرى أعاد افتتاحها يبرز إعادة فتح فرع الفويهات وفرع البيضاء ليطلّ على زبائنه بحلته الجديدة كلياً، والذي يوفر البيئة الملائمة لزبائنه الكرام، بعد مباشرته تطوير وتجديد فروعه ووكالاته لتليق بهم ولراحتهم بخلق محيط متجدد ذو لمسة عصرية. كذلك قام بافتتاح شباك خدمات المساهم: انطلاقاً من ان مساهم مصرف التجارة والتنمية هو النواة الرئيسية لتكوين هذا الجسم الاعتباري المتميز، ودعما من مجلس ادارة المصرف لمساهميه واستكمالاً لدور ادارة المساهمين لتقديم خدماتها المميزة لأعضاء الجمعية العمومية. والذي يقدم خدماته للمساهمين بكفاءة وسرعة في الأداء داخل بيئة مريحة كفتح حسابات مصرفية، إصدار دفتر صكوك، إصدار كشف حساب، خدمات إلكترونية وخدمات الوسائط والبطاقات الإئتمانية.

كما عودنا مصرف التجارة والتنيمة دائما، الى السعي الدؤوب للوصول الى زبائنه أينما كانوا تسهيلا وتيسيرا لمعاملاتهم المصرفية، تمّ افتتاح فرع هون الجديد.

ولم يغب عالم الأطفال عن اهتمامات المصرف، حيث أعاد افتتاح وكالة الأطفال بحلة جديدة، حيث النشاطات الثقافية والمعرفية والترفيهية متاحة للأطفال في القسم الثقافي الترفيهي الملحق بوكالة الأطفال مثل:

* قاعة ألعاب فيديو جماعية (PLAY STATION).
* قاعة عرض (سينما هادفة تثقيفية).
* قاعة ألعاب ترفيهية (بلياردو – تسلق وغيرها).
* ومكتبة زاخرة بالموسوعات والقصص والمجلات.

كذلك العديد من الهدايا والأدوات المدرسية المتميزة، والألعاب التوعوية في مجال الاقتصاد وادارة الأموال مثل: تنمية الحظ الليبي واللعبة العالمية المشهورة (مفازة)، وحملة احسبها صح للتعليم والتثقيف المالي للأطفال.

ومن الخدمات التي ابتكرها المصرف مؤخراً حسابات توفير للأطفال، حسابات وديعة، وحسابات خاصة لأولياء الأمور وخدمات الإيداع والسحب.

ولا بدّ من الإشارة إلى انضمام الأطفال إلى مجال يعنى بالشؤون المصرفية والمالية التي تتناسب وفئاتهم العمرية، يساعدعم في التدريب على انجاز معاملاتهم المصرفية لتعزيز الاستقلالية والاعتماد على الذات منذ الصغر، في ادارة شؤونهم المالية، بدوره يؤدي الى دقة الانجاز في اتمام المعاملات المصرفية والاعتياد على احترام الوقت واتباع القوانين والانظمة التي تُصاغ بعبارات بسيطة وسليمة، ما يساعدهم على استيعابها كجزء من حياتهم اليومية، وبالتالي خلق تصرفات مستحسنة اجتماعيا، وترسيخ عادة الادخار منذ الصغر.

The Eighth International

AqabaConf 2022

15-19 May, 2022

InterContinental Hotel - Aqaba/ Jordan

WIN A CAR

EVERY NIGHT



For further information

www. AqabaConf.com

حمدي رضوان

(المدير العام للبنك التجاري الوطني الليبي NCB):

اعتمدنا التحوّل للعمل وفق أكبر منظومة مصرفية في العالم ORACLE FLEXCUBE



المصرف التجاري الوطني أحد أعرق وأهم المصارف العاملة في ليبيا، حصل مؤخراً على جائزة المصرف الأسرع نمواً في ليبيا وفق «الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب»، ويقدم مجموعة واسعة من الحلول والمنتجات المصرفية المبتكرة للشركات والأفراد.

لدى البنك أكثر من ٦٩ فرعاً منتشراً في ليبيا وشبكة واسعة من المراسلين في العالم، ويسعى اليوم إلى تعزيز مسيرة التقدم على كل الأصعدة من خلال فريق الموظفين المتخصصين والأكفاء والذين يزيد عددهم عن ٣٠٠٠ موظف.

ويعد المصرف من المصارف الرائدة ويأتي في المراتب الأولى من ناحية أرباحه وأصوله. ويتطلع إلى التوسع والتطوير في قطاعات أعمال جديدة من شأنها تحسين ودعم الإقتصاد المحلي.

حمدي رضوان المدير العام للبنك التجاري الوطني الليبي NCB يقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية إن «البنك سجل معدلات ربحية تعد الأعلى على مستوى القطاع المصرفي الليبي».

ويضيف أن العمل مستمر في تطوير النظام الداخلي للبنك والتحوّل للعمل بحسب أكبر منظومة مصرفية في العالم ORACLE FLEXCUBE، وستكون الإنطلاقة خلال شهر وبقوة لتقديم الخدمات المصرفية التقليدية والإسلامية.

ويعد البنك أول مصرف في ليبيا يطبق الأنظمة الرقابية للإمتثال وإدارة المخاطر وعمليات غسل الأموال إضافة إلى تميّزه بأكبر نظام تقارير في العالم القائم على الذكاء الإصطناعي بهدف مساعدة المسؤولين في البنك على اتخاذ القرارات المناسبة اعتماداً على البيانات الموجودة في التقارير.

ويؤكد رضوان على استكمال الإجراءات المطلوبة المتعلقة بالمنظومة المصرفية الحديثة لتقديم أرقى الخدمات المصرفية الذكية لعملائه.

سجل البنك معدلات ربحية تعد الأعلى على مستوى القطاع المصرفي الليبي

■ كيف تصفون أثر الجائحة على أداء القطاع المصرفي في ليبيا؟

– مما لا شك فيه كان للأزمة الصحية تداعيات سلبية على القطاع المصرفي الليبي، وبالنسبة الينا في البنك التجاري الوطني، أطلقنا العديد من الخطط والمبادرات لاستمرار عملياتنا. ومن جهة أخرى، سجل البنك معدلات ربحية تعد الأعلى على مستوى القطاع المصرفي الليبي،

الأمور تسير وفق الأهداف الموضوعة

■ ما هي خططكم لمواكبة التطورات على صعيد القطاع المصرفي في العالم؟

– نعمل حاليا على تطوير النظام الداخلي للبنك والتحول للعمل بحسب أكبر منظومة مصرفية في العالم ORACLE FLEXCUBE وخلال شهر سننطلق بقوة إلى تقديم الخدمات المصرفية التقليدية والاسلامية. كما تمكنا من التعايش مع الجائحة والتحولات التي فرضتها والأمور تسير وفق الأهداف الموضوعة.

■ ■ ■

سننطلق بقوة خلال شهر لتقديم حزمة من الخدمات التقليدية والإسلامية

■ ■ ■

تقديم أرقى الخدمات المصرفية الذكية

■ ما هي أهم إنجازات البنك خلال المرحلة الحالية؟

– تركزت إهتمامات البنك التجاري الوطني الليبي في خلال المرحلة الماضية على تطوير أنظمة الدفع الإلكتروني سواء في النظام التنفيذي أو الرقابي. بالاضافة الى أننا أول مصرف في ليبيا يطبّق الأنظمة الرقابية للامتثال وإدارة المخاطر وعمليات غسل الأموال، الى جانب إدخال أكبر نظام تقارير في العالم قائم على الذكاء الإصطناعي بهدف مساعدة المسؤولين في البنك على إتخاذ القرارات المناسبة من خلال البيانات الموجودة في التقارير الذكية. بالاضافة الى العمل على تطبيق المنظومة المصرفية الحديثة. وتمت حاليا عملية إستكمال الإجراءات المطلوبة، مما يتيح للبنك التجاري الوطني تقديم أرقى الخدمات المصرفية الذكية لعملائه مما يساهم في تطوير الصناعة المصرفية في الدولة. ■

LINKERS
INSURANCE BROKERS



WE'VE GOT YOUR BACK.
NO MATTER WHAT.



6th Floor, Ext: B, Qubic Center, Horch Tabet, Beirut, Lebanon | www.linkersonline.com
Tel: +961 1 495 878 | Fax: +961 1 495 878 | Cell: +961 3 244 878 | mc@linkersonline.com

مصرف الجمهورية:
الشروع في قبول طلبات بيع النقد الأجنبي



عبد الرزاق الترهوني

أعلن مصرف الجمهورية أن المصرف شرع في قبول طلبات بيع النقد الأجنبي حسب ضوابط مصرف ليبيا المركزي.

وبين مصرف ليبيا المركزي أن المستندات المطلوبة لشراء العملة الأجنبية هي شهادة ميلاد من السجل المدني، وصورة من جواز السفر.

وأكد المصرف أن الشروط والمستندات الواجب توفرها لشراء العملة الأجنبية هي ضرورة الحضور الشخصي لصاحب الحساب أو الوكيل الشرعي المعتمد لصاحب الحساب فقط، ووجود رصيد بالحساب يغطي قيمة شراء العملة الأجنبية، كما يجب أن يكون رقم الهاتف مربوطا بالرقم الوطني لصاحب البطاقة.

مصرف الجمهورية وشركة معاملات يدشنان خدمة المنصة التجارية





وقّع مصرف الجمهورية وشركة معاملات للخدمات المالية، اطلاق خدمة «المنصة التجارية» لزبائن مصرف الجمهورية.

وجرى توقيع العقد بمقر الادارة العامة بمصرف الجمهورية بحضور نائب المدير العام لمصرف الجمهورية ومدير شركة معاملات ومجموعة من مديري الادارات والاقسام بالجهات المذكورة .

وستتمكن المنصة من تقديم خدمة لزبائن مصرف الجمهورية من الشراء بواسطة البطاقة المحلية من المواقع التجارية عبر الانترنت وتطبيقات الهاتف النقال، حيث توفر هذه المنصة الوقت والامان والجهد للعملاء.

وقال نائب المدير العام لمصرف الجمهورية «نوري أبو فليجة»، في كلمة بالمناسبة، ان اطلاق خدمة منصة التجارة الالكترونية ستساهم بشكل كبير جداً في ترسيخ ثقافة الإقتصاد الرقمي بدلاً من النقدي وتسهيل حياة المواطنين.

وأكد «أبو فليجة» أن مصرف الجمهورية مهتم بتطوير إستراتيجياته للرفع من مستوى الخدمات الالكترونية بغية مواكبة التطور التقني والسعي الدائم لإرضاء الزبائن والحصول على حصة سوقية أفضل.



آمال أبو بكر ودان (مديرة إدارة تنمية الموارد البشرية في مصرف «الجمهورية» – ليبيا):
التحوّل الرقمي أولوية ضمن استراتيجيتنا في العام ٢٠٢٢

تستند رؤية مصرف «الجمهورية» ليبيا الحائزة على جائزة «أفضل مصرف في ليبيا» من «الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب»، إلى الحرص الدائم بأن يكون المصرف رائداً وسباقاً وقصة نجاح يحتذى بها محلياً وإقليمياً، كونه مؤسسة مصرفية تسهم في دعم مسيرة التنمية ودفع عجلة الإقتصاد الوطني إلى الأمام. ويعدّ مصرف الجمهورية أكبر المصارف الليبية وأعرقها خبرة .

أمال أبو بكر ودان مديرة إدارة وتنمية الموارد البشرية في المصرف تقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» إن أبرز التحديات التي تواجهنا حالياً تكمن في تراجع حجم الإيرادات مقارنة بالسنوات الماضية، فضلاً عن انعكاسات الجائحة على الخدمات المقدمة للعملاء في ظل الأزمة التي تعيشها ليبيا الامر الذي جعلنا نركز وبشكل كبير على التحول الى الخدمات المصرفية الالكترونية

وتؤكد آمال أن التوجه هو نحو الخدمات المصرفية الرقمية واعتماد التحوّل الرقمي في مختلف الخدمات المقدمة للعملاء ومواكبة للتطورات والتغييرات الحاصلة ما يسمح بمحاكاة احتياجات المجتمع الليبي.

وتشدّد على أن التحوّل الرقمي سيشكل أولوية في العام ٢٠٢٢ حيث بات التحول الرقمي ضرورة ملحة لا يمكن تجاهله، لما له من دور في تذليل العقبات وتسريع وتيرة العمل، ليس على صعيد العملاء فقط، وإنما على المصرف من خلال خفض الكلفة والجهد والوقت، وتحسين الكفاءة التشغيلية وتنظيمها ورفع جودتها وتبسيط الإجراءات لدى تقديم الخدمات للعملاء، وتوفير الفرص لتقديم منتجات مبتكرة وإبداعية تسهم في نشر حالة من الرضا والقبول لدى الجمهور تجاه خدمات ومنتجات مصرفنا.

■ **ما هي التحديات التي واجهتموها بسبب جائحة «كوفيد-١٩»؟**

– كان لعمليات الإغلاق والقيود الناجمة عن الوباء أثر سلبي على مجمل القطاعات والاقتصادات العالمية. ومنها القطاع المصرفي الليبي، ومن أبرز التحديات التي إعترضت عملنا تراجع حجم الإيرادات مقارنة بالسنوات الماضية، كما كان للجائحة إنعكاسات على مستوى الخدمات المقدمة للعملاء في ظل الأزمة التي تعيشها ليبيا نتيجة تقليص عدد ساعات الدوام الرسمي وكذلك لجوء المصرف الى اتباع سياسة العمل التناوبي بين الموظفين وذلك لتقليل عدد الموظفين بداخل صالات الفروع حفاظا على التباعد الاجتماعي.

■ **كيف تمكنتم من تخطي هذه العقبات، وما هي خططكم للعام المقبل؟**

– أصبحنا في مرحلة التعايش مع الجائحة وهذا ما دفعنا الى التوجه نحو الخدمات المصرفية الرقمية وتحقيق التحوّل الرقمي في مختلف الخدمات المقدمة للعملاء. بهدف مواكبة المتغيرات وتقديم خدمات مبتكرة تحاكي إحتياجات المجتمع الليبي. كما أن عملية التحوّل الرقمي ستشكل أولوية ضمن خططنا للعام ٢٠٢٢ كونها تساهم في تذليل العقبات وتسريع وتيرة العمل.

■ **كيف كانت نتائج المصرف؟**

– الحمد لله تمكنا من تحقيق نتائج جيدة وإيجابية بالرغم من المعوقات التي واجهتنا. وأتمنى الأمن والسلام والاستقرار للشعوب العربية كافة. ■



تجدنا عبر الجبال والسهول والأرياف والمدن والقرى ... عبر شبكة فروع منتشرة بكافة ربوع الوطن
نسعى إلى إدخال كل ما هو جديد على الصناعة المصرفية والتقنية المصرفية ...

مصرف الجمهورية هو الشريك الإستراتيجي لكافة مشاريع البنية التحتية والمشاريع الصناعية الضخمة.

المصرف الصديق

مَصْرِفُ الجُمْهُورِيَّة
JUMHOURIA BANK

Head office: Omar elmokhtar St. | Tripoli - Libya
E-mail: jum@jbank.ly بريد إلكتروني:
Website: www.jbank.ly الموقع الالكتروني:
Commercial Register 429 السجل التجاري

الإدارة العامة ، شارع عمر المختار | طرابلس - ليبيا
Phone: +218 21 3334031/35, +218 21 4442541/45 هاتف:
Fax: +218 21 3332505, +218 21 4442476 فاكس:
Swift code: jamblyltxxx :سويفت , P.O. Box: 685-3224 ص.ب:

المهندسة سها زكي الكفائي (المديرة المفوضة للمصرف الدولي الإسلامي - العراق IMTB):

هدفنا تصنيف المصرف وتحقيق التحوّل الرقمي والشمول المالي مواكبين تعليمات البنك المركزي



جائزة أفضل مصرف نالها لجودة خدماته المصرفية عبر الإنترنت في العراق لعام ٢٠٢١، من قبل إتحاد المصارف العربية، إنه «المصرف الدولي الإسلامي – العراق»، الذي حقّق الصدارة في التحوّل الرقمي مواكباً تعليمات البنك المركزي في هذا المجال الفني الدقيق، مطبقاً المعايير الدولية، بما يوفّر للعميل الخدمات المصرفية عن بُعد والسرعة والدقة في آن.

المهندسة سها زكي الكفائي المديرة المفوضة للمصرف إذ تفخر بالجائزة، تقول إن «إدارة المصرف تسعى إلى أتمتة أي خدمة والإبتعاد عن الأسلوب التقليدي والروتين، وتفنّد أهم الأهداف والتحديات واستراتيجية ٢٠٢١/٢٠٢٢.

ماذا جاء في حوارنا مع م. الكفائي؟

■ **كيف تقومون العام ٢٠٢١: بداية تعافي من جائحة «كوفيد –١٩» ام امتداد لفكرة الصمود؟**

– يمر العراق بمرحلة انتقالية ما بين مواكبة التحول الرقمي العالمي ومحاولة تطبيق استراتيجية البنك المركزي العامة واستراتيجية الدفع الالكتروني وبين الوضع التقليدي الحالي من استخدام النقد والمعاملات المصرفية الروتينية وتناقص الاعتماد عليها.

بعد جائحة «كورونا» بدأ التوجه نحو الاعتماد على التكنولوجيا في كافة الاعمال والنهوض بالتجارة الالكترونية، والذي سيساهم في اعتماد خدمات الدفع الالكتروني في المستقبل القريب، مما فتح الباب للمصارف الخاصة ان تتنافس في ان تأخذ مساحتها في تقديم الخدمات المصرفية عن بعد للمستثمرين والمستوردين واصحاب الشركات الكبرى المتنوعة.

عملت إدارة المصرف على توفير بعض الخدمات التي تمكن هذه الشريحة الهامة من العمل مع المصرف Online باستخدام الانترنت والموبايل.

يساهم المصرف الدولي الاسلامي في تحقيق الصدارة في التحول الرقمي نظراً لمواكبته كافة تعليمات البنك المركزي الصادرة بهذا المجال التخصصي الفني الدقيق وتطبيق المعايير الدولية اولاً بأول ومتابعة التنفيذ لاختصار الاجراءات وتبسيطها بما يجعل العميل يستخدم الخدمات المصرفية عن بعد بما يوفر له السرعة والدقة والامان وسهولة العمل.

تسعى ادارة المصرف الى أتمته اي خدمة والابتعاد عن الاسلوب التقليدي والروتين، ولهذا الجهد تم إحرازنا على جائزة أفضل مصرف من حيث جودة الخدمات المصرفية عَبْرَ الإنترنت في العراق لعام ٢٠٢١، شاكرين إتحاد المصارف العرب على هذا التقييم. وهذا يؤهلنا في المرحلة المقبلة لافتتاح الفروع الذكية لما لها من أثر لسد حاجات الزبائن.

والعمل حالياً جارٍ لإنجاز الأهداف التالية:

الهدف الاول:

تصنيف المصرف من اجل احراز الموافقة على اجراء العمليات المصرفية في تثبيت اعتمادات تصدير النفط الخام العراقي عبر شركة تسويق النفط SOMO، وهذه فرصة ذهبية لكسب ثقة الحكومة والمجتمع العراقي.

الهدف الثاني:

إطلاق خدمة (ادفع بعدين) وهي تنظيم البيع بالتقسيط للموردين أصحاب (الشركات التجارية) الى شريحة الموظفين الموطنة رواتبهم والشريحة ذات الدخل المحدود.

الهدف الثالث:

إطلاق منتج منظومات الطاقة الشمسية من مبادرة البنك المركزي الاخيرة، والذي تم تنظيمه مع شركات رصينة ومن خلال نظام الكتروني، بحيث يخفف على المستفيد اجراءات التمويل ويساهم في نشر منظومات الطاقة الشمسية والتي ستحقق المنافع الكثيرة المعروفة للبلد على مستوى الوزارات والقطاع الخاص والمواطن والتي تساهم في نمو اقتصادي وامتصاص البطالة وتحقيق الشمول المالي.

تحقق هذا الهدف إذ توجهت الشركات الاجنبية لاستخدام خدمات مصرفنا والذي يعتبر مؤشر مهم على احراز الثقة المصرفية.

بالإضافة الى إطلاق مصرفنا منتج (سكني) من خلال خدمة الاجارة المنتهية بالتمليك، والذي تم دراسته بعناية كي يحقق هدفه في جذب اصحاب المجمعات السكنية لتمويلهم واستخدام الخدمات المصرفية الحديثة لنجاح مشاريعهم وتحقيق السرعة في انجازها وتسليمها للمستفيد (العميل)، الذي نوفر له التمويل ايضاً لامتلاك وحدة سكنية بأقل جهد ووقت. وامكانية تصميم هذه المجمعات واطئة الكلفة وتعمل بالطاقة الشمسية.

التحديات

■ **ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن متواجدة في الاعوام الماضية وكيف تعاملتم معها؟**

التحدي الاول:

مخاطر الخدمات الالكترونية حيث طبق المصرف الدولي الامن السيبراني من اجل حماية المنظومة الالكترونية.

التحدي الثاني:

الثقافة التمويلية والتوعية المصرفية في استخدام الخدمات المصرفية، حيث وفرت ادارة المصرف التطبيق IMTB من اجل الاطلاع على كافة المعلومات المتعلقة بأغلب الخدمات والنشاطات.

وفر المصرف تطبيق Prepaid Card من اجل توفير كافة المعلومات لإدامة عمل البطاقات عن بعد.

تحدي آخر نشر بطاقات الدفع الالكتروني.

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟**

– تعاقدت ادارة المصرف مع مجموعة وكلاء في كافة المحافظات لاعتمادهم، ومازال العمل جارياً بازدياد في اماكن رئيسية في العراق لبيع وتسويق بطاقات الدفع الالكتروني لتحقيق التحول الرقمي والشمول المالي والعمل جار على تطبيق ضوابط الالحاق الرقمي وادخال اغلب الخدمات في المنصة داخل الموبايل.

الاهداف الاستراتيجية ٢٠٢١–٢٠٢٣

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

١–التخطيط وإدارة الموارد.

٢–تطبيق متطلبات مكافحة غسل الأموال وتمويل الارهاب والأنظمة الخاصة ومراقبة الامتثال وإدارة المخاطر.

٣–استهداف زيادة عدد وحجم الودائع والتمويلات والحسابات الجارية والتوفير وتوطين رواتب الموظفين.

٤–النمو الافقي بتنويع الأسواق والمنتجات وتحسين مستوى وجودة الخدمة وابتكار خدمات جديدة ومنتجات جديدة.

٥–تطوير وسائل الدفع الالكتروني.

٦–الاستثمار في الأسهم وفي القطاعات الزراعية والصناعية وإطلاق التداول الالكتروني بالذهب والمعادن الاخرى.

٧–توثيق العمليات المصرفية ورفع الكفاءات التشغيلية.

٨–التحديث المستمر للهيكل التنظيمي للمصرف وتشكيلة الأقسام والبيئة الداخلية.

٩–تطوير رأس المال البشري.

١٠–الحفاظ على البيئة وتقليل انبعاثات الكاربون والتنمية المستدامة.

١١–تمكين المرأة من دخولها سوق العمل في القطاع الخاص. ■

المصرف الدولي الاسلامي
International Islamic Bank

المصرف الدوليّ الإسلاميّ حاز على أفضل
مصرف من حيث جودة الخدمات المصرفية عَبرَ
الإنترنت في العراق لعام 2021 من قبل
الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب







Prepaid Cards حمل تطبيق IMTB

Info@imtb.iq 6070 www.imtb.iq

أيمن أبو دهيم (الرئيس المفوّض للمصرف الأهلي العراقي):

جميع مشاريعنا ومبادراتنا تهدف إلى تعزيز تجربة عملائنا



عاماً بعد عام يحقّق المصرف الأهلي العراقي نمواً في جميع جوانب أعماله، وأتمّ مؤخراً عملية الإستحواذ الأولى في السوق المصرفية العراقية وهي استحواذ على عمليات بنك عوده في العراق، ما أثر إيجاباً على محفظته الإجمالية.

أيمن أبو دهيم الرئيس المفوّض للمصرف الذي يقود البنك بطريقة بناءة أشار في حديثه مع «البيان الإقتصادية» عن تقديم المصرف حلولاً متكاملة مع محافظ إلكترونية مختلفة متاحة في السوق لتسهيل شبكة أكبر يستخدمها عملاء البنك.

ولدى «الأهلي العراقي» مشاريع ومبادرات عدة شرحها أبو دهيم قائلاً: «هناك توسع لشبكات الفروع وأجهزة الصراف الآلي لدينا، ونقدّم حلولاً مصرفية رقمية متقدمة ومنتجات إستثمارية للعملاء، وبرامج خاصة للمهمين منهم».

وأوضح «نحن حالياً أول من عاد إلى العراق لتلقي التسهيلات من المؤسسات الدولية» ناهيك عن أن المصرف هو رائد في تطبيق مبادرة البنك المركزي العراقي للشركات الصغيرة والمتوسطة، وأطلق أكبر حساب توفير وجوائز في العراق»، مضيفاً «أن إفتتاح مكتب فرعي في العاصمة السعودية هو أحد أبرز الإنجازات المحققة، هذا ولا يزال المصرف يعمل على توسيع قاعدة عملائه ودعمهم والإستفادة من قوة «كابيتال بنك».

نحن ملتزمون بأن نوفّر لعملائنا أكثر الحلول الرقمية تقدماً في القطاع المصرفي

■ كيف تقومون العام ٢٠٢١: بداية تعافٍ من جائحة «كوفيد-١٩» ام امتداد لفكرة الصمود؟

– شكّل عام ٢٠٢١ استمراراً لتأثير جائحة كوفيد على جوانب مختلفة. ولكن وعلى الرغم من هذه الحقيقة، فقد تمكن المصرف الأهلي العراقي من إظهار نمو كبير في جميع جوانب أعماله، على مستوى الشركات والافراد. بالإضافة إلى إتمام عملية الاستحواذ الأولى للبنك في السوق المصرفية العراقية (حيث استحوذنا على عمليات بنك عوده في العراق)، تمكنا من التأثير بشكل إيجابي للغاية على محفظتنا الإجمالية.

تحديات

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

– هناك العديد من التحديات التي نواجهها دائماً في القطاع المصرفي، ولكن في عام ٢٠٢١ كان الاختلاف الرئيسي الوحيد هو جائحة «كورونا»، الذي كان لها تأثير ليس فقط على العوامل الاقتصادية، ولكن أيضاً على الأمور الشخصية مما أدى إلى تقييد التنقل الذي كان له تأثير مباشر على العمليات التجارية اليومية.

حلول متقدمة

■ أين مصرفكم من التحول الرقمي، وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟

– نحن في البنك الاهلي العراقي، اتخذنا بعض الخطوات المتقدمة للغاية في تحولنا الرقمي، ونحن ملتزمون بأن نقدم لعملائنا أكثر الحلول الرقمية تقدماً في القطاع المصرفي. وأطلقنا تطبيقاً متقدماً للهاتف المحمول وحلولاً مصرفية عبر الإنترنت متاحة لكل من شريحة المستهلكين وقطاع الشركات لدينا. بالإضافة إلى ذلك، طرحنا حلولاً متكاملة مع محافظ إلكترونية مختلفة متاحة في السوق لتسهيل شبكة أكبر ليستخدمها عملاؤنا. ونفخر بأن نقول إننا على وشك إطلاق حل داخلي رقمي لعملائنا ، لتمكينهم من فتح الحسابات عبر القنوات الرقمية بسهولة، والتي ستكون الأولى من نوعها في السوق المصرفية العراقية.

نشطون للغاية في استراتيجية النمو

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟

– هناك العديد من المشاريع والمبادرات في طور الإعداد للمصرف الاهلي العراقي، وكلها تهدف إلى تعزيز تجربة عملائنا ، بدءاً من توسيع شبكات الفروع وأجهزة الصراف الآلي لدينا، وتقديم حلول مصرفية رقمية متقدمة، وإطلاق منتجات إستثمارية تلبي احتياجات العملاء، وإنشاء برنامج مصرفي متميز ومتخصّص، وتقديم برامج خاصة لعملائنا المهمين. لقد كنا نشيطين للغاية في استراتيجية النمو لدينا، ونحن حالياً أول من عاد إلى العراق لتلقي التسهيلات من المؤسسات الدولية (مثل مؤسسة التمويل الدولية، Prpoarco)، البنك الرائد في الاستفادة من مبادرة البنك المركزي العراقي للشركات الصغيرة والمتوسطة، وإطلاق أكبر حساب توفير و الجوائز في العراق، نقدم مراكز توطين متخصصة لتلبية احتياجات عملائنا. بالإضافة إلى ذلك، فإن أحد إنجازاتنا الرئيسية هو توسعنا في المملكة العربية السعودية من خلال فتح مكتب فرعي في العاصمة الرياض.

أحد إنجازاتنا الرئيسية هو توسعنا في المملكة العربية السعودية

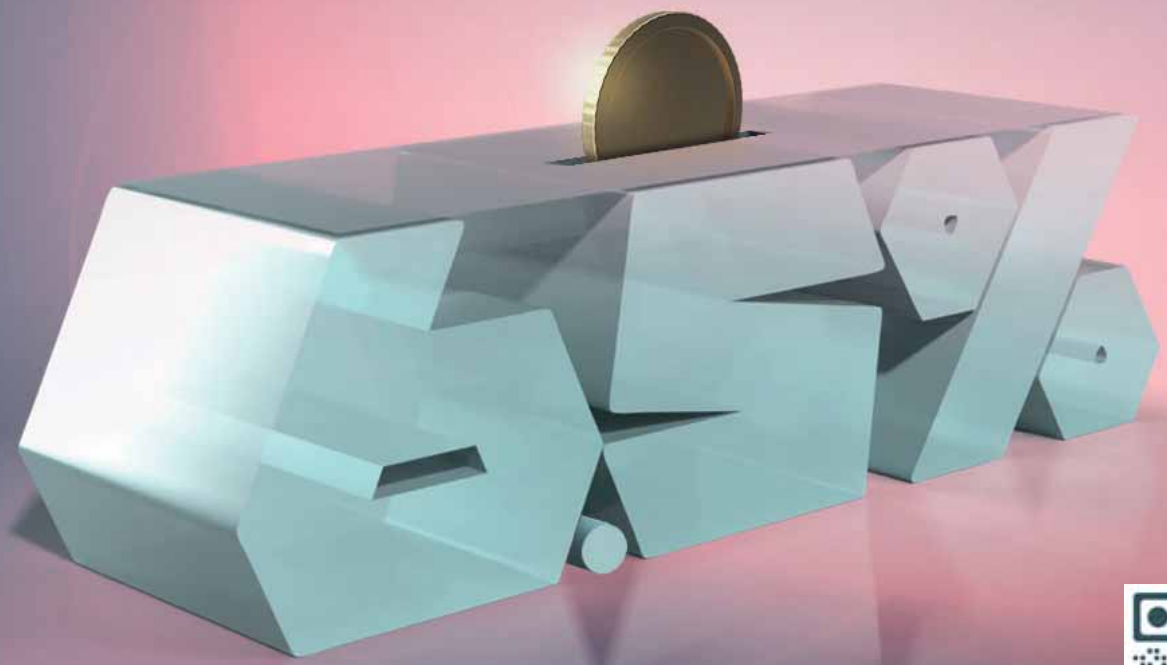
توسيع قاعدة العملاء

■ هل من استراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟

– ستشهد استراتيجيتنا المضي قدماً بعد التطورات الرئيسية في التحول الرقمي وتقديم منتجات مصرفية مبتكرة للأفراد، وتوسيع قاعدة عملائنا في جميع أنحاء العراق ودعم العملاء من الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل مستمر بمنتجات ومرافق مختلفة، والاستفادة من قوة كابيتال بنك، فضلاً عن توسّع المجموعة جغرافياً في العراق والأردن والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، وتقديم خدمات ذات قيمة مضافة لعملائنا مثل حلول الاستثمار.

www.nbi.iq

لأول مرة في السوق العراقي
شهادات ايداع!
وبنسبة عائد مضمون 6.5٪



امسح الرمز لفتح حساب
عن طريق الواتساب بكل سهولة ويسر

* ودائع المصرف الأهلي العراقي خاضعة للتأمين
من قبل شركة ضمان الودائع

جزء من مجموعة كابيتال بنك الأردن

@NationalBankOfIraq

المصرف
الأهلي العراقي

بنك السلام وشركة الإثمار القابضة

يتفقان على صفقة للإستحواذ على أصول مالية



الأمير عمرو الفيصل



الشيخ خالد المعشني

أعلن كل من بنك السلام وشركة الإثمار القابضة عن اتفاقهما على صفقة تتمثل في استحواذ بنك السلام على الأعمال المصرفية للأفراد لبنك الإثمار (قطاع التجزئة للعملاء والأفراد)، بالإضافة إلى الإستحواذ كذلك على إجمالي ملكية الإثمار القابضة في كلٍّ من بنك البحرين والكويت ومجموعة سوليدرتي القابضة.

ومن المقرر أن يواصل بنك الإثمار دوره كمؤسسة مصرفية مبتكرة ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية بعد هذه الصفقة الإستراتيجية، حيث سيحافظ على عملياته المصرفية كبنك إسلامي مرخص.

ومن جهة أخرى، يتمتع بنك السلام بسجل حافل في مجال الدمج والاستحواذ، حيث تتماشى هذه الصفقة مع استراتيجيته لتوسيع عملياته المصرفية الأساسية وتسريع وتيرة الحصول على حصة سوقية إضافية في قطاع الخدمات المصرفية للأفراد، حيث تجعل هذه الصفقة بنك السلام أكبر ممول إسلامي في البحرين، كما تتماشى هذه الصفقة مع أهداف مصرف البحرين المركزي لتطوير قطاع الصيرفة الإسلامية.

وبهذه المناسبة، صرّح صاحب السمو الملكي الأمير **عمرو الفيصل** رئيس مجلس إدارة الإثمار القابضة «تتماشى هذه الصفقة مع إستراتيجية الشركة طويلة الأمد التي تهدف إلى خلق قيمة لمساهميها من خلال توفير أوجه العمل المشترك داخل محافظها الاستثمارية».

ومن جانبه، قال سعادة الشيخ **خالد بن مستهيل المعشني**، رئيس مجلس إدارة بنك السلام: «إن هذه الصفقة ستساهم في تعزيز أفق النمو المستقبلي للبنك الذي شهد نمواً ملحوظاً خلال الأعوام الثلاثة الماضية، مما سيسهم في ترسيخ مكانة البنك كالأسرع نمواً في مملكة البحرين. ويتمتع البنك بسجل حافل من النجاح في عمليات الاستحواذ المستهدف للأصول بما يتماشى مع استراتيجية النمو طويلة الأمد.

جبرا سريبية (رئيس قطاع التسويق WINDSOR BROKERS):

أولويتنا هي حماية عملائنا من المخاطر



تتميّز شركة «وندسور بروكرز» بمهمتها تسهيل وصول المستثمرين إلى الأسواق المالية وحماية أموالهم في ظروف السوق القاسية، وكذلك من المخاطر التي يتعرضون لها. وقد حازت على مدى سنواتها الثلاثين على جوائز عدة آخرها كانت خلال المنتدى الاقتصادي الاردني الأخير حيث حصدت جائزة «الوسيط الأكثر موثوقية للعام ٢٠٢١».

ويقول جبرا سريبية رئيس قطاع التسويق في شركة WINDSOR BROKERS ان الشركة كانت وستبقى حريصة على تخصيص احتياطيات كبيرة من راس المال، وتزويد المستثمرين بأدوات تداول مناسبة، حرصاً من كوننا وسيطاً يتمتع بأخلاقيات عمل قوية، ولا يزال يركز على الممارسات العادلة والمنظمة، باعتماد حوكمة الشركات السليمة وشفافيتها.

■ كيف تأثرتم بفترة الجائحة؟

– مما لا شك فيه، شكلت هذه الجائحة إختباراً للعديد من الشركات، ودفعت إلى إعادة النظر بالخطوات المقبلة، وبالنسبة الينا كانت مرحلة الجائحة بمثابة مساحة لإعادة النظر بالرؤية والمهمة الخاصة بالشركة، بالاضافة الى ذلك قمنا بإطلاق ما يسمى LOYALTY PROGRAM لتقديم العديد من المزايا والخصائص للمتداولين معنا، فضلاً عن أننا سنمنح العملاء خلال الأشهر الأربع المقبلة، مجموعة من الهدايا، مثل الساعات الذكية وساعات رولكس ROLEX والألواح الالكترونية، والعديد من الهدايا القيّمة، وذلك تقديرا لثقتهم بالشركة، وتقديم كامل الشكر لتداولهم عبر منصتنا خلال العام ٢٠٢٠. وبالتالي، تشير الاحصاءات الى تسجيل الشركة نتائج إيجابية خلال العام الماضي، ومن هنا قررنا إجتزاء نسبة من هذه الأرباح وتقديم الهدايا الرمزية للمتداولين معنا، باعتبارهم الركيزة الأساس لنجاحنا، وإستمرارية أعمالنا طوال الفترة الماضية.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الوسطاء الماليين العاملين في السوق؟

– تتميز WINDSOR BROKERS بحرصها على دعم العملاء من خلال طرح منتجات مبتكرة بأسعار تنافسية، وخلال مشاركتنا في هذا المعرض، نطرح تطبيق جديد خاص بالهواتف الذكية. ويتميز هذا التطبيق بأنه الأول من نوعه في أسواق التداول، ويجمع خدمات متعددة بالتحليل (ANALYSIS) و BACK OFFICE MOBILE APPLICATION والمنصات PLATFORM) ومتوفر في ١٣ لغة، فضلاً عن أنه متاح لمختلف عملائنا المنتشرين في الدول التي نمتلك فيها تراخيص من الجهات الرقابية المعتمدة، كالاردن وقبرص وجزر السيشيل وغيرها.

■ من الملاحظ وجود توجه كبير نحو العملات الافتراضية أين أنتم من هذا التحوّل؟

– لطالما كانت العملات المشفرة ضمن إهتماماتنا، الا أن المشكلة هي ضرورة العودة الى القوانين والنظم التي تعمل بموجبها الشركة، كونها تعتمد سياسة محافظة. ويضاف الى ذلك، العدد الأكبر من البنوك المركزية والمؤسسات المالية تفرض حظر على التداول بالعملات المشفرة، لذلك نحرص على تقديم خدمات ومنتجات موافق عليها من الجهات الرقابية، تفاديا لأي مشاكل قد تعترض المتعاملين معنا، ولكننا نؤيد التداول بالعملات المشفرة مستقبلاً، إنما ليس قبل ضمان طريقة آمنة للعملاء. ■

STELLA DI MARE

HOTELS & RESORTS













WWW.STELLADIMARE.COM

Ain Soukhna: sales.admin@stelladimare.com | +20 22 314 5375

Sharm El Sheikh: info@stelladimaresharm.com | +20 128 043 4341

Dubai Marina: info.dubai@stelladimare.com | +971 4 563 5555

Mauritius: sales.admin@stelladimare.com | +20 22 314 5375

CONTACT NOW: +2 16517



بختيار رشيد إسماعيل (المدير العام لمصرف إربيل للاستثمار والتمويل ERBIL BANK):

نتوقع ازدهاراً ملموساً في القطاع في إقليم كردستان خلال العام ٢٠٢٢

مصرف إربيل للإستثمار والتمويل ERBIL BANK الحائز على جائزة البنك الأفضل في تطوير الكادر البشري من قبل «الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب»، تأسس في شباط من العام ٢٠٠٩ ليتم افتتاحه في كانون الثاني من ٢٠١٠.

نجح البنك في إثبات وجوده في القطاع المصرفي من خلال جودة خدماته المقدمة للزبائن والإدارة المالية السليمة.

هو حالياً أحد البنوك الرائدة في العراق والأفضل بين منافسيه، كونه يقدم الخدمات المصرفية الأفضل للزبون وربطاً بأدائه المالي المميّز عطفاً على الإبداع وإدارة الأصول الممتازة والمستقرة.

بختيار رشيد إسماعيل المدير العام في المصرف يؤكد في حديث إلى «البيان الإقتصادية»: أن «البنك بات لديه فروع في العاصمة بغداد والسليمانية وزاخو، لافتاً إلى الإنعكاسات السلبية الكبيرة للحرب الدائرة مع تنظيم داعش منذ العام ٢٠١٤ على القطاع المصرفي وتأثيرها على الإقتصاد ككل.

■■■ تمويلاتنا خفضت معدلات البطالة وخلقت فرص عمل للشباب ■■■

■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على القطاع المصرفي في العراق؟

– نجح القطاع المصرفي العراقي في التصدي للتداعيات السلبية للجائحة من خلال طرح حلول وبدائل عززت من صمود القطاع خلال الفترة الماضية.

■ ما هي توقعاتكم لأداء القطاع المصرفي خلال العام ٢٠٢٢؟

– نتوقع أن يحقق القطاع إزدهاراً ملموساً وخصوصاً في البنوك العاملة في إقليم كردستان، وبالنسبة إلينا في مصرف إربيل للاستثمار والتمويل نمتلك فرعاً في كل من العاصمة بغداد والسليمانية وزاخو.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها؟

– لا يزال تأثير الحرب الدائرة مع تنظيم داعش منذ العام ٢٠١٤ وتداعياتها سلبية وكبيرة على القطاع المصرفي في ظل الضغوطات التي تشهدها المناطق الواقعة على مقربة من إربيل وضواحيها ما أثر سلباً على الاقتصاد ككل.

■ ما هي أهم الانجازات التي تسعون لتحقيقها في المستقبل؟

– نحن مصرف تجاري يعمل تحت مظلة المصرف المركزي العراقي، ونقدم تمويلات للعديد من المشروعات التجارية والتربوية والاستثمارية التي تخدم المجتمع والعديد من القطاعات الاساسية في كردستان. في حين أن التمويلات التي يقدمها البنك لعبت دوراً محوراً في تخفيف معدلات البطالة وخلق فرص عمل للشباب.

■ أين أنتم من عملية التحول الرقمي؟

– لا نزال نقدم الخدمات المصرفية التقليدية ولدينا خطط لتطوير الخدمات المصرفية الرقمية ليبقى مصرف اربيل الأفضل من بين منافسيه.■

إليكساندر ماثيو توماس رئيساً تنفيذياً مؤقتاً للبنك العربي المتحد



قبل إرسال العدد الى الطبع علمت «البيان الإقتصادية» عن تعيين **إليكساندر ماثيو توماس** رئيساً تنفيذياً مؤقتاً للبنك العربي المتحد.

جنوب السودان يعين محافظا جديدا للبنك المركزي

أعلن التلفزيون الرسمي في جنوب السودان، ان الرئيس **سلفا كير**، عيّن **موسى ماكور دينق**، محافظا جديدا للبنك المركزي ليحل محل **دير تونق نقور**.

ولم يذكر التلفزيون، ولا أتيني ويك أتيني، المتحدث الصحفي باسم **كير** السبب وراء التغيير.

كان **ماكور** يعمل في السابق المدير العام للإشراف على البنوك والبحوث والإحصاءات بالبنك المركزي.

وتحت قيادة **تونج**، أدخل البنك المركزي إصلاحات واسعة النطاق على الأسواق المالية في أبريل الماضي، ومنها اشتراط ان تحدد البنوك التجارية سعر صرف أجنبي موحد للحد من تشوهات السوق.

تامر سيف الدين رئيسا تنفيذيا لبنك الاستثمار العربي



تولى **تامر عادل سيف الدين** منصب الرئيس التنفيذي، والعضو المنتدب لبنك الاستثمار العربي إعتباراً من يناير ٢٠٢٢، جاء ذلك بعد إتمام صفقة استحواذ تحالف المجموعة المالية هيرميس القابضة وصندوق مصر السيادي على ٧٦٪ من رأسمال بنك الاستثمار العربي، وزيادة رأس مال البنك الى الحد الأدنى المطلوب وفقاً لقانون البنوك البالغ ٥ مليار جنيه.

ويمتلك **سيف الدين** أكثر من ٢٢ عاماً من الخبرة في مجال العمل المصرفي.

البنك المركزي يوافق مبدئيا على اندماج بنكي نزوى وصحار

أوضح إفصاحان لبنكي صحار ونزوى وجود موافقة مبدئية من البنك المركزي العماني مبدئيا على البدء في إجراءات اندماج البنكين.

ADIB مصرف أبوظبي الإسلامي

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

BEST ISLAMIC BANK IN THE MIDDLE EAST — EMEA Finance

BEST ISLAMIC BANK IN UAE — EMEA Finance

BEST ISLAMIC BANK IN UAE — Banker FT

BEST ISLAMIC DIGITAL BANK — Global Finance Magazine

BEST ISLAMIC BANK IN EGYPT — Global Finance Magazine

BEST ISLAMIC BANK IN THE UAE — Global Finance Magazine

BEST OVERALL BANK IN CUSTOMER EXPERIENCE — Ethos Consultancy

BEST OVERALL CALL CENTER IN THE UAE — Ethos Consultancy

BEST ISLAMIC PRIVATE BANK — IFN

BEST ISLAMIC BANK IN EGYPT BY — IFN



adib.com



د. مصطفى عبدالله الحسن محمد
(المدير العام لبنك الخرطوم):

النتائج المحققة كانت ممتازة وتخطت التوقعات

بنك الخرطوم هو أحد البنوك الرائدة في السودان ويقدم لعملائه مجموعة شاملة من المنتجات والخدمات المالية المبتكرة، وهو أقدم بنك في البلاد. ويعد أكبر مجموعة مصرفية في السودان من حيث رأس المال.

ويقول د. مصطفى عبدالله حسن محمد المدير العام لبنك الخرطوم في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن رفع اسم السودان عن قائمة الدول الراعية للارهاب انعكس إيجابا على طريقة التعامل مع البنوك الأجنبية، مشيرا الى انه على الرغم من مشاكل البنى التحتية ومشاكل قطاع الطاقة التي تعاني منها الدولة، نجح القطاع المصرفي في اعتماد التقنيات الرقمية التي تعزز الخدمة المقدمة للعميل». ويضيف: يتميز بنك الخرطوم بالحلول المبتكرة لتطوير الخدمات المصرفية، فقد عمل البنك على زيادة الاستثمارات بهدف تطوير البنية التحتية التقنية، واعتمد استراتيجية للسنوات الخمس المقبلة للوصول الى معدلات نمو تتوافق مع تطلعاته وخططه المستقبلية.

ويأمل د. مصطفى ان يتم تعزيز المصارف عبر تقليص العدد والدمج للتوجه نحو كيانات مصرفية أكثر ضخامة، متوقعاً حدوث بعض عمليات الدمج قريبا.

■■■ نعمل على تحقيق نقلة نوعية على كافة المستويات ■■■

■ ما مدى أهمية الجائزة التي حصلتم عليها كأفضل بنك تطوراً ونمواً من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب؟

– تعني لنا الكثير، ومن المعروف أن بنك الخرطوم من الأكبر على مستوى الدولة وكان دوماً الاكثر حصداً للجوائز، ويمتلك حصة وازنة في العمل المصرفي وقد كان اول من بادر وأطلق وطور في مجال الخدمات المصرفية الرقمية واول من ادخل خدمات الـ (E-BANKING) ولديه التطبيق الاول على مستوى البلاد «تطبيق بنكك»، كما أنه خلال الفترة الماضية وفي ظل إنتشار جائحة «كوفيد-١٩» والتغيرات التي شهدتها الدولة تمكن البنك من تحقيق الريادة كونه البنك الذي لديه الافضلية الاكبر في مجال التحول الرقمي، وتمكّن خدمة عملائه عن طريق حلول رقمية متكاملة.

عملية تدريجية لرفع العقوبات

■ هل كان لرفع العقوبات عن السودان آثار إيجابية على العمل المصرفي؟

– من أبرز التحديات التي كانت تواجه القطاع المصرفي السوداني العقوبات التي فرضت على الدولة لسنوات طويلة. وبدأت عملية تدريجية لرفع العقوبات منذ العام ٢٠١٦ وخلال العام ٢٠٢٠ تم رفع إسم السودان عن قائمة الدول الراعية للارهاب، وكان لهذه الخطوة الأثر الإيجابي على طريقة التعامل مع البنوك الأجنبية، آملين مواصلة التواصل مع القطاعات المصرفية الخارجية.

نجح القطاع المصرفي في إدخال تقنيات رقمية

■ كيف تصفون التوجه نحو التحول الرقمي داخل السوق السوداني؟

– تعاني الدولة من مشاكل في البنية التحتية وقطاع الطاقة، ولكن على الرغم من التحديات نجح القطاع المصرفي في إدخال تقنيات رقمية تعزز الخدمة المقدمة للعميل، وبمستويات مشابهة للتطبيقات الرقمية في الدول المتقدمة، ولكن هناك بعض التعديلات والتحسينات التي يجب العمل عليها ومعالجتها.

■■■

التوجه اليوم هو نحو كيانات مصرفية أكثر كفاءة

■■■

تمكنا من تشكيل فريق إدارة جديد ومتكامل

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدونها في إدارتكم لبنك الخرطوم؟

– تسلمت إدارة البنك في ظل فراغ إدارة بعد مغادرة معظم طاقم الادارة التنفيذية السابق، وبعد جهود كبيرة تمكنا من تشكيل فريق إدارة جديد ومتكامل. وبدأنا عملية الاصلاح المؤسسي، بالاضافة الى إدخال أدوات رقمية وحلول مبتكرة لتطوير الخدمات المصرفية، فضلا عن زيادة الاستثمارات بهدف تطوير البنية التحتية التقنية للبنك، ووضعنا إستراتيجية للسنوات الخمس المقبلة للوصول الى معدلات نمو تتوافق مع تطلعاتنا المستقبلية.

التوجه نحو كيانات مصرفية أكثر ضخامة

■ برأيكم هل هناك حاجة لقيام عمليات دمج في القطاع المصرفي السوداني؟

– هناك تحولات إيجابية تشهدها الساحة الداخلية منذ فترة، كما أن القطاع المصرفي يضم حاليا ٣٨ مصرفاً. وهذا العدد يفوق حاجة السوق. وبالتأكيد نأمل تقليص حجم المصارف والتوجه نحو كيانات مصرفية أكثر ضخامة. ومن المتوقع حدوث بعض عمليات الدمج على المدى القريب والمتوسط.

تحقيق نقلة نوعية

■ كيف تقوّمون أداءكم خلال العام ٢٠٢١؟

– حقق البنك أرقاماً جيدة تفوقت على ارقام العام الماضي، وجاءت النتائج المحققة لتفوق الارقام الموضوعة في الخطة، ومع الاستمرار بالنهج نفسه نحو تحقيق النمو والتطوير، فإننا نتوقع تحقيق نقلة نوعية على كافة المستويات كافة حفاظاً على صدارتنا المعهودة لعملائنا ومتعاملينا. ■

نجمة أخرى في سماء إنجازنا



تتويج بنك الخرطوم بجائزة أفضل بنك في السودان من حيث النمو والتطوير
في حفل توزيع جوائز البنوك العربية وتكريم التميز للعام ٢٠٢١.

1913
www.bankofkhartoum.com
/bankofkhartoum1913 | /bankofkhartoum

منذ عام 1913 SINCE
بنك الخرطوم
Bank of Khartoum
انت اولا



أحمد لحام (المدير العام لبنك الشام):

استراتيجيتنا المقبلة توسعية تحاكي الواقع الراهن وظروف الإقتصاد بشكل أكبر وفعال أكثر

«بنك الشام» المصرف الإسلامي الأول في سوريا، تمكن منذ تأسيسه في العام ٢٠٠٦ من توفير خدمات مصرفية مميزة لجميع عملائه أفراداً وشركات.

راحة العميل وتأمين احتياجاته ومتطلباته من أهم الأهداف التي تسعى إدارة البنك إلى تحقيقها والمحافظة عليها بأفضل طرق الراحة وأنسب الحلول خصوصاً الحلول المالية.

أحمد اللحام المدير العام للبنك يتمنى في حديثه لمجلة «البيان الإقتصادية»: «ان تكون جائحة «كوفيد-١٩» قد سلكت المنحى الهابط حالياً، ويؤكد أن الأهم اليوم هو الإستقرار النسبي في سعر الصرف وتشجيع عملية الإنتاج المحلي ودعم الصادرات الأمر الذي جنّب الإقتصاد السوري التضخم الجامح، مشدداً على أن البنك كان السبّاق بإطلاق وتطوير المنتجات الإلكترونية بمختلف أنواعها، وهو اليوم يتميّز برزمة من الخدمات والقنوات المصرفية الإلكترونية تخضع لأعلى معايير الحماية والرقابة المطبقة عالمياً.

ويجدّد لحام الإشارة إلى أن «بنك الشام هو أول بنك في سوريا يحصل على شهادة آيزو ٢٧٠٠١ لبناء نظام إدارة أمن المعلومات ISMS».

■ **كيف تقومون العام ٢٠٢١: بداية تعافٍ من جائحة «كوفيد-١٩»؟**

– لا شك أن الآثار الاقتصادية التي رافقت انتشار جائحة «كوفيد ١٩» وظهرت في العام ٢٠٢٠ بدأت بالانحسار عام ٢٠٢١ خاصة تلك المتعلقة بالشحن ونقل البضائع وحتى السياحة بمعظم الدول، وبالتالي فإن تحسن الوضع الاقتصادي محلياً ودولياً له آثار إيجابية لجهة رفع الإنتاج المحلي والحد نوعاً ما من الاعتماد على الاستيراد، هذا وسيكون للتحسن المنشود أثر على قيم حوالات المغتربين التي تأثرت بفعل الجائحة، لكن هناك آثاراً ما زالت موجودة لاسيما موضوع ارتفاع تكاليف الشحن نتيجة لإغلاق عدة حلقات ضمن سلاسل التزويد العالمية الذي ينتج عنه ارتفاع في تكلفة المستوردات، إلا أن هذا الأمر يفتح فرصة لبعض المنتجين المحليين للمنافسة لأنه سيعطي ميزة تنافسية عن البضائع المستوردة عندما يتم تحميلها تكاليف الشحن المرتفعة.

نتيجة لاستجابة البنوك المركزية لما أفضت عنه الجائحة وبعد ارتفاع مستوى الوعي لدى السكان وظهور عدة أنواع من اللقاحات الموصى بها من منظمة الصحة العالمية، بشكل رفع معه أعداد المطعمين في العالم، نتمنى أن تكون الجائحة قد أصبحت في منحاها الهابط.

■ **ما هي التحديات المستجدة التي لم تكن موجودة في الاعوام الماضية وكيف تعاملتم معها؟**

– إن مستويات التضخم وارتفاع الأسعار الناتجة عن جائحة «كورونا» لها أثر سلبي يضاف إليها نسب التضخم التي ظهرت بالاقتصاد السوري نتيجة الأزمة، إذ يعزى جزء من التضخم إلى هبوط سعر صرف الليرة السورية وهذا الأمر أثر على متعاملي البنك من رجال أعمال وتجار، لكن الخطوات العلاجية المتخذة من الجهات المعنية لاسيما السلطة النقدية الممثلة في مصرف سورية المركزي وحزمة التشريعات والتعليمات التي صدرت، نجحت بالسيطرة على موضوع سعر الصرف ولجمه عن المزيد من الانهيار بشكل تم معه الحفاظ على سعر توازني. وهذا أمر ممتاز جداً وموضع تقدير كبير كإنجاز استثنائي في ظل وقائع وظروف الاقتصاد السوري الذي يعاني من ندرة مصادر القطع الأجنبي لأسباب مرتبطة بالعقوبات الجائرة على البلاد، وإن كان لطرق العلاج آثار جانبية أثرت بشكل كبير على القطاع المصرفي ومنه بنك الشام والمتعاملين مع المصارف إلا أن النتيجة الأهم هي الاستقرار النسبي في سعر الصرف، وتشجيع عملية الإنتاج المحلي، ودعم الصادرات، الأمر الذي نأى بالاقتصاد السوري عن المعاناة من التضخم الجامح الذي غالباً ما يوجد عقب الأزمات والحروب.

التحول الرقمي هو المستقبل

■ **أين مصرفكم من التحول الرقمي، وافتتاح الفروع الذكية ومخاطرها؟**

– التحول الرقمي هو المستقبل بالنسبة للصناعة المصرفية وإدراكاً من بنك الشام لهذه الحقيقة فإنه كان السبّاق بإطلاق وتطوير المنتجات الإلكترونية بمختلف إنواعها إن تلك الخاصة بالدفع الإلكتروني، أو تقديم الخدمات وفتح الحسابات والتعامل مع البنك بشكل إلكتروني، حيث كان أول بنك يطلق خدمة الدفع من خلال رمز الاستجابة السريع QR ومن أوائل البنوك بإطلاق خدمة الدفع عبر نقاط البيع POS بعد تفعيل خدمات الصراف الآلي، وكذلك إطلاق أول بطاقة ائتمان متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى فتح حساب إلكتروني من خلال موقع البنك دون الحاجة لزيارة الفرع ضمن محددات مصرف سورية المركزي، وكذلك تم إطلاق تجربة مركز خدمة ذاتية بأحد فروع البنك تمهيداً لتعميم التجربة على كافة الفروع وهناك العديد من الخدمات المتطورة قيد التحضير بهذا المجال، وبناءً عليه فإن إطلاق الفروع الذكية أو أكشاك الخدمة الذاتية للمتعاملين المعروفة باسم kiosk لم يعد بالبعيد، ولكن يحتاج الموضوع لبنية تحتية وتشريعية مناسبة بالإضافة إلى توعية ونشر لثقافة العمل المصرفي عموماً، مع التأكيد أن كل ما سبق الإشارة له من خدمات وقنوات عمل مصرفية إلكترونية تخضع لأعلى معايير الحماية والرقابة المطبقة عالمياً لإدارة المخاطر الناجمة عن هذا العمل، للحد من مخاطر الأمن السيبراني بما يتوافق مع التعليمات الصادرة عن مصرف سورية المركزي بهذا الخصوص، وفي هذا السياق فإن بنك الشام أول بنك في سورية يحصل على شهادة آيزو ٢٧٠٠١ لبناء نظام إدارة أمن المعلومات ISMS.

استراتيجية عمل تتناسب مع معطيات الواقع

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

– يقوم بنك الشام دورياً بإعداد استراتيجية عمل تتناسب مع معطيات الواقع الراهن، وهذه الاستراتيجية تأخذ بعين الاعتبار نقاط القوة المتوقعة في الظروف السياسية والاقتصادية، كما تأخذ التهديدات الاقتصادية التي تؤثر على معدلات نمو الناتج المحلي، سواءً أكانت نسب التضخم، أو معدلات التوظيف، أو معدلات العوائد والمخاطر المرتبطة بها، كما تأخذ الاستراتيجية بعين الاعتبار الفرص المتاحة في ظل الظروف الحالية.

كما على عكس ما تتضمنه الاستراتيجيات الموضوعة على خطط العمل السنوية، تتم مراقبة مدى التنفيذ ونسب الانحراف عندما توجد ليتم التصويب مباشرة أو إعادة معايرة الاستراتيجية بما يتناسب مع الواقع الذي تفرضه الظروف المحيطة، وهذا يفضي إلى معدلات نمو في موجودات البنك التي تدر عائداً يتم مقابلته مع مستويات المخاطر المقبولة ضمن الاستراتيجيات الموضوعة، هذا وتهدف الاستراتيجيات التي يتبناها البنك إلى تعزيز مركز البنك ورفع سوية أدائه مع تحقيقه لرسالته وأهدافه. وبالتأكيد فإن الانفراجات المرتقبة بإذن الله ستؤدي حتماً إلى تبني استراتيجية توسعية بشكل أكبر وفعال أكثر بما يتناسب مع ظروف الاقتصاد ومحفزات النمو فيه. ■



هل يمكنك جعل لغة أعمالك لغة عالمية؟

#بالتأكيد

مع المصرفية التجارية، ندعم أعمالك عالمياً.

إنّ اختيارك للمصرفية التجارية من بنك المملكة الرائد، ساب، يُمكِّنك من الاستفادة من خدمات وحلول مصرفية عالمية من الطراز الأول، حيث يقدم ساب الدعم والحلول المصرفية العالمية التي تساعد أعمالك على التوسع والنمو حول العالم.

المصرفية العالمية | مدراء العلاقة | الحلول الإلكترونية | المنتجات والخدمات

SABB ساب

Commercial Banking

www.sabb.com

صادر عن البنك السعودي البريطاني. تطبق الشروط والأحكام.

سعد الأزهري (رئيس بنك لبنان والمهجر BLOM):

لا يوجد أسوأ من هكذا إدارة لمثل هذه الأزمة في تاريخ العالم كله



ينتظر الجميع تبلور خطة التعافي التي تعكف على إنجازها اللجنة الوزارية التي تتباحث بها مع صندوق النقد الدولي، ويعتقد سعد الأزهري أنها ستكون خطة متوازية إذ إن المقاربة اليوم مختلفة، والكل يتحمل مسؤولياته لإنتاج خطة إنقاذية عادلة. لكنه يستهجن عدم وضع قانون كابيتال كونترول حتى الآن، ويطالب به حماية لما تبقى من موجودات في المصرف المركزي بالعملات الأجنبية وحماية المودعين من الإستنسابية، كما يتعجب لتملّص أرباب السلطة من مسؤولياتهم.

حيال ذلك كان لا بد من نشر حديث رئيس مجلس إدارة بنك لبنان والمهجر سعد الأزهري الذي تطرق إلى جملة أمور مصرفية ومالية في حديث خاص للزميل جوزف فرح.

■ كيف تقوّمون الوضع المصرفي خلال العام ٢٠٢١ وماذا تتوقعون خلال العام ٢٠٢٢ وهل هو الى مزيد من الاندثار أم الى تحديد الثقة به واستعادة قدرة الشباب والانتعاش؟

– لا شك أن الوضع منذ عامين حتى الآن إلى تراجع، ونحن جميعا نلمس هذا التراجع في الوضع العام للبلاد. منذ تشرين الاول ٢٠١٩ حدث العديد من الازمات، لكن علميا بدل اتخاذ الخطوات الضرورية لمعالجة الوضع الاقتصادي والتدهور المالي في لبنان تم اتخاذ الخطوات المخالفة لذلك. لكن لدينا أمل بالحكومة الجديدة التي تضم وزراء نكن لهم كل التقدير. ان فريق العمل الموجود في الحكومة هو فريق مناسب لمعالجة المشاكل، لكن يهمنا حاضرا ان تجتمع الحكومة وتقرر خطة انقاذية يوافق عليها المجلس النيابي، ومن ثم الإتفاق مع الصندوق الدولي، ولكي يسيروا بكل ذلك كان لا بد من إجراء كابيتال كونترول منذ اليوم الأول للأزمة، وهذا ما طالبنا به بأسرع وقت ممكن، لحماية ما تبقى من موجودات العملات الأجنبية في المصرف المركزي، ولكي لا تحصل استنسابية في معاملة المودعين. وهذه المعالجة تكون عادة سابقة للخطة الإنقاذية. للأسف لم يحصل شيء منذ سنتين حتى الآن، وللأسف كانت الشعبوية هي المسيطرة، وكل الخطوات التي نفذت استنفدت موجودات المصرف المركزي بدل المحافظة عليها، وبدل إقرار القوانين التي تحمي المودعين من الاستنسابية أطلقوا للمصارف العنان رغم معرفتهم بعدم وجود ثقة بالمصارف، التي لا تستطيع تحويل المال لكل الناس. قد تملص المسؤولون عملياً من مسؤولياتهم ولم يفعلوا شيئا. للأسف لا يوجد أسوأ من هكذا إدارة لمثل هذه الأزمة في تاريخ العالم كله، لدرجة أن البنك الدولي اتهمهم بافتعال هذه الأزمة. إذن عمليا يوجد سوء إدارة كبير جدا، ونحن نأمل من خلال هذه الحكومة الجديدة وجود إدارة أفضل، طبعا إذا افسحوا لها مجال العمل للقيام بالخطوات اللازمة.

ادعاء الحفاظ على أموال المودعين هو كذب

■ من المعلوم أنه تم الإتفاق على تمرير الكابيتال كونترول فما الذي جرى ليصار الى رفضه؟

– إنني كمصرفي، ولدينا وجودنا في عدة دول بالعالم، وقد عايشنا أزمات في عدة دول منها مصر، التي أقامت كابيتال كونترول فورا، عندما اقفلت مصارفها أثناء ثورة العام ٢٠١١ وهي لم تفتح أبوابها الا بعد اتمام الكابيتال كونترول الذي تم تعديله تدريجياً. ان المنازعات والاختلافات والشعبوية لم تدعنا نفعل اي شيء طوال عامين وادعاء الحفاظ على أموال المودعين هو كذب. إذ أن الكابيتال كونترول هو الذي يحمي ويحافظ على أموال المودعين، ويوقف الاستنسابية بينهم، ويمنع التحاويل تحت الضغط، ويحافظ على موجودات المصرف المركزي ويشجع الصناعة والتصدير ويخفف الاستيراد. ان الكابيتال كونترول يعد الخطوة الأولى من الإجراءات التي يجب تنفيذها. للأسف لم نقم بالخطوة الأولى حتى الآن.

■ ■ ■

لا يُمكن تحميل المصارف خسائر أكبر من أموالها الخاصة.. وللإسراع في خطة الإنقاذ

■ ■ ■

المصارف مرغمة على وضع ودائع الزامية في المصرف المركزي

■ ألا تحمّلون المسؤولية لسوء الإدارة المالية؟

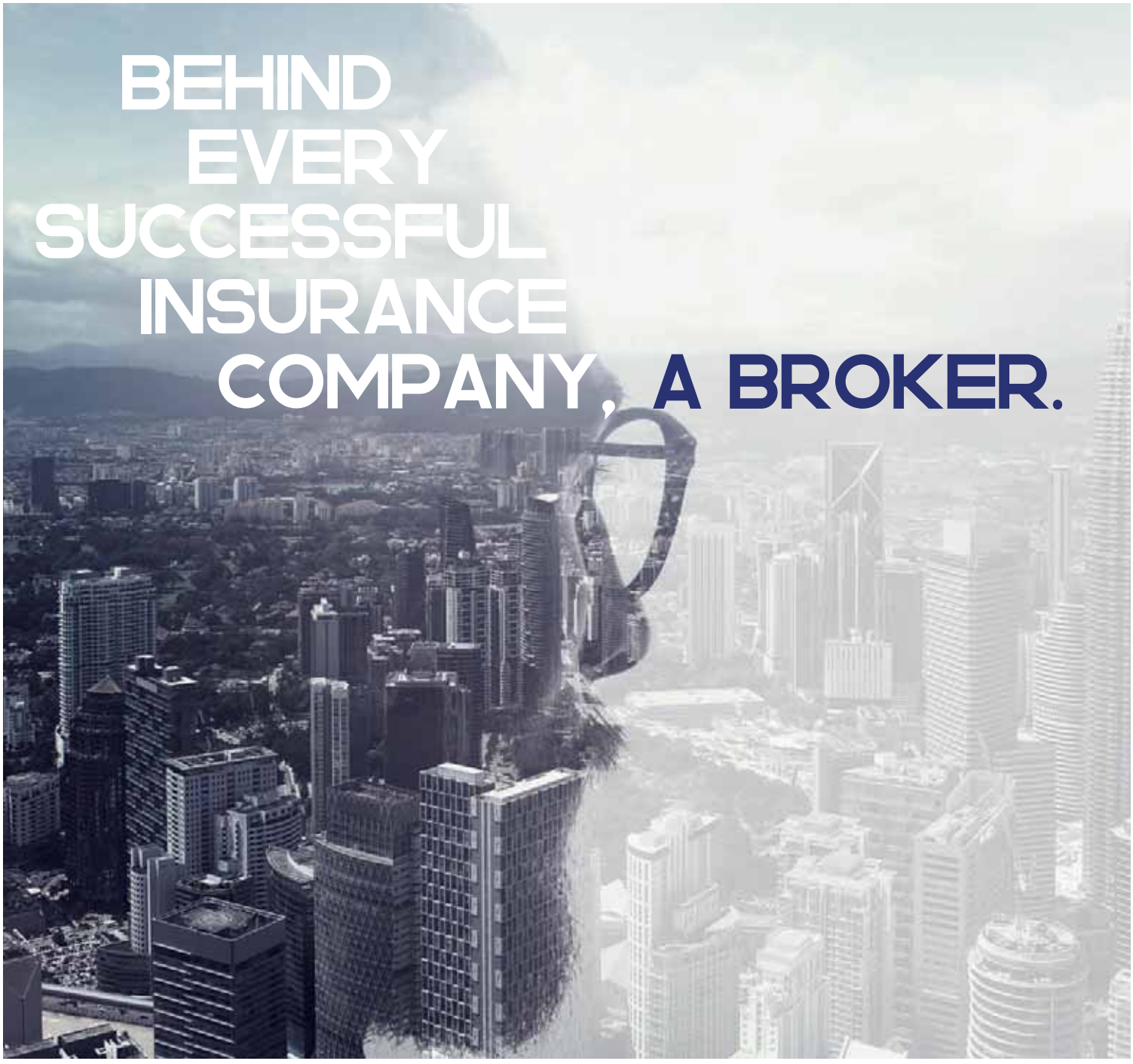
– إننا كمصرفيين موجودون في ١٢ دولة حول العالم وقد بعنا فرعنا في مصر بـ ٨ أضعاف السعر الذي اشتريناه به. كما ان ادارتنا جيدة وقد عرفنا بأننا محافظون ونتنبه من المخاطر، لكن بحكم وجودنا في لبنان فنحن نخضع لقوانينه ولتعاميم المصرف المركزي، ولا نستطيع الخروج عنها. ان المشكلة ليست في ادارات المصارف انما بسوء إدارة البلد، اذ دخلنا في أزمة ولا نعرف كيف نعالجها، ثم ان المشكلة هي على مستوى البلد عموماً، بينما المصارف مرغمة على وضع ودائع الزامية في المصرف المركزي لأنه المنظم والمراقب لاعمالها. كما ان الكثير من عناصر القطاع المصرفي من أحسن الكفاءات والخبرات، وقد أداروا مصارف في الخارج ونجحوا جداً، وقد استعنا بالعديد منهم في لبنان. كما ان مصارفنا في الخارج تعمل بشكل جيد وسمعتها ممتازة. ومن هنا يمكن القول بأن الأزمة هي على صعيد البلد وليس على صعيد المصارف داخليا.

الفجوة المالية

■ ما رأيكم بالرقم الموحد للخسائر وهو ٦٨ مليار دولار؟

– لقد قيل ان الفجوة المالية الموجودة هي تقريبا ٦٨ مليار اي اننا لو قلنا ان الودائع الموجودة حاليا هي ٨٢ مليار والسيولة الخارجية هي ١٤ مليار، فإذا طرحنا ٨٢ من ١٤ ينتج ٦٨ مليار. يوجد خسائر متراكمة ودين الدولة وكم ستدفع منه الى جانب الفجوة المالية وبالتالي سيتم معالجة الفجوة والخسائر.

وختم **الأزهري** بالقول: «لا يمكن تحميل القطاع المصرفي خسائر اكبر من امواله الخاصة. ويجب تحميله جزءاً معقولاً. وإلاّ لن تتمكن المصارف من الاستمرار. لكن كل ذلك الآن سابق لأوانه اذ إن كل شيء مرهون بالخطة.■



A LEADING PIONEER IN THE INSURANCE INDUSTRY, ACAIR IS YOUR INSURANCE BROKER, THE MEDIATOR, MODERATOR AND ASSESSOR OF INFORMATION FOR YOUR INSURANCE NEEDS. WE ARE CONFIDENT OF OUR OUTSTANDING SERVICES AND STRIVE TO PROVIDE YOU WITH A NEED TAILORED SOLUTION THROUGH SPECIALIZED CONSULTANTS WITH EXTENSIVE KNOWLEDGE AND EXPERIENCE. **WE SIMPLY CARE**.

ACAIR
insurance consultancy and risk assessment

AFFILIATED COMPANY IN OMAN

ZENITH
Insurance Services L.L.C

ACAIR: HEAD OFFICE: ST. LOUIS STREET, GEITAWI, ASHRAFIEH | T/F: 01-567755 | M: 03-309418
MAIN OFFICE: KASTOUN BLDG., 6TH FLOOR, FURN EL CHEBBAK MAIN ROAD | T/F: 01-293093 / 294094 / 294194
P.O. BOX: 175-698, BEIRUT, LEBANON | WEBSITE: **WWW.ACAIRINSURANCE.COM** | EMAIL: INFO@ACAIRINSURANCE.COM
ZENITH: BUILDING #2309, VILLA #4, COMPLEX 248, STREET(WAY) #4837, N. AZAIBA, MUSCAT, SULTANATE OF OMAN
M: +968 95 345597 | WEBSITE: **WWW.ZENITH-INS.COM**



سميح سعاده

(نائب رئيس مجلس الإدارة - المدير العام لبنك بيمو ش.م.ل. BANQUE BEMO S.A.L)؛

المسؤولون غير مسؤولين يختلفون على كل شيء ولا تجمعهم المصلحة الوطنية العليا

يؤكد سميح سعاده، نائب رئيس مجلس الإدارة – المدير العام لبنك بيمو، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، أن الحل في لبنان يكمن في رؤية جامعة تؤسس لإعادة الثقة، وبالبدء بخطوات أكثر من ضرورية لإنعاش الحركة الإقتصادية.

ومن بين أبرز هذه الخطوات توحيد الأرقام المتعلقة بـ«الفجوة»، وتوحيد سعر الصرف لأنه الأساس في تلك الحركة، ومقاربة الحالة الإجتماعية التي تحتاج لبناء الأمن الإجتماعي بطريقة عملية.

وحول أبرز المبادرات التي قدمها البنك كدليل على حرصه على إعادة الثقة بالقطاع المصرفي وفي الإقتصاد اللبناني، يشير سعاده إلى برنامج "DEPOSIT PROTECTION SCHEME"، الهادف إلى استعادة الإستقرار المالي، إضافة إلى الأداة الإئتمانية الجديدة "SOCIAL UTILITY TRUST"، فضلاً عن برنامج التدريب الرقمي وجائزة التميّز الصناعي ومبادرة العودة إلى جذور الأرز.

استراتيجية بنك بيمو والسبل الكفيلة لإنعاش الإقتصاد

■ **ما هي محاور استراتيجية مصرفكم في ظل الازمات التي تعيشها البلاد؟**

– بالرغم من الأوضاع السائدة، والوضع المالي المأزوم استمر بنك بيمو بتقديم مجمل الخدمات المصرفية الممكنة، وذلك بهدف مساعدة العملاء والتخفيف من حدّة الأزمة. فلطالما اعتبرت إدارة بنك بيمو أنه من الواجب الإستمرار في تقديم الخدمات المصرفية كونها حاجة وحقّ للعميل. فاستمرينا بفتح الحسابات لمجمل العملاء الذين يتمتعون بالمعايير المطلوبة والمحددة من المصرف، كما كنا سباقين بفتح حسابات الأموال الجديدة، فأصدرنا بطاقات ائتمان ودفاتر شيكات مخصصة لهذه الأموال، وذلك تسهيلا للعمل، فكانت مبادرة ضمن الممكن ساعدت في تخفيف أعباء الأزمة واستجابة للتطورات المستجدة.

وضمن شعارنا لعام ٢٠٢١ «عام الإيمان»، ولنبقي الأمل في ظلّ أزمة مستعصية استمرينا في تقديم خدماتنا المشخصنة للأشخاص والشركات، وذلك من ضمن التعاميم والقوانين الملزمة، فلم نخلوا جهدا للحفاظ على استمرارية العمل حفاظا على ثقة العملاء. إن الوضع الإقتصادي والمالي صعب ومقلق، لكننا نتحلى بالإيمان للخروج من هذا المأزق. فالمسؤولون غير مسؤولين يختلفون على كل شيء ولا يجمعهم إلاّ مصالحهم الشخصية، إن لم تكن الطائفية. ونظرا لعمق الخلاف على تموضع لبنان فإن الحد الأدنى لرؤية جامعة تؤسس لإعادة الثقة وللبدء في العمل لبناء لبنان جديد مبنيا على الإقتصاد المنتج والسليم يبقى الحل. فبوجود رؤية ووفاق على المبادىء يجب البدء بما يلي لإعادة الثقة وانتعاش الحركة الإقتصادية:

- يجب توحيد الأرقام مما يسمى الفجوة وذلك للعمل على الحل المناسب.
- توحيد سعر الصرف لأنه الأساس في الدورة الإقتصادية وفي أيّ نهوض منشود. فكيف نستطيع أن نعمل في وجود هذا الكم من أسعار الصرف؟
- مقاربة الحالة الإجتماعية والتي تتطلب العمل لبناء الأمن الإجتماعي بطريقة عملية وبناءة نظرا لتردي الحالة الإقتصادية لدى العديد من الأسر اللبنانية.

ان هذه المقاربة هي البداية لمسار طويل في الإنتظام المالي العام، والذي يعتبر الإستراتيجيات الإقتصادية والمالية وإدارة مرافىء الدولة الركيزة الأساس للبدء جدياً بالعملية الإصلاحية، وترميم الثقة لتحفيز الإقتصاد وإمكانية إعادة لبنان الى الأسواق العالمية. عندها نحافظ على أموال المودعين المحقة وتصبح إعادتها بفترة معقولة واقعية ومؤكدة.

■ **ما هي السبل الكفيلة بإعادة انعاش القطاع المصرفي؟**

– أن الخسائر الناجمة عن الإنهيار طالت المجتمع بكل مكوناته، فإن الفجوة في الأرقام ما هي إلاّ «رأس جبل الجليد» من الخسائر التي طالت اللبنانيين ومؤسساتهم. فالسياسات الخاطئة والكيدية يجب أن تتوقف، بدءا بتقديم المصلحة العامة على المصلحة الخاصة للقيمين على السلطة. وتبقى خطة الرئيس ميقاتي بتوزيع الخسائر على مجمل القطاعات من الدولة ومصرف لبنان والمصارف والمودعين (إذا ما توجب)، هي مقاربة عملية ومحقة علّنا نبدأ بالخروج من هذا المأزق الذي يتفاقم. وفي ظلّ الوفاق على الخطة تصبح الحاجة ماسة لقطاع مصرفي سليم ومعافى لتحريك عملية البناء وإعادة الدورة الإقتصادية الى مسارها السليم. فيعاد النظر في بناء هذا القطاع على أسس مصرفية سليمة وإدارة تحكمها الحوكمة ضمن استراتجية اقتصادية ومالية تركز على القيمة المضافة للفرد اللبناني والإقتصاد المنتج.

أن القطاع المصرفي يتمتع بخبرات عميقة ولديه الإمكانيات للنهوض. وكل ما يحتاج إليه هو الرؤية والوفاق بين الفرقاء اللبنانيين، فيكون السّباق في بثّ الروح والثقة بهذا الوطن، ولتحريك عجلة الإقتصاد لمصلحة لبنان والمودعين. إنني أجزم أن مقومات الإقتصاد اللبناني لا تزال قابلة للحياة، وكل ما يحتاج إليه هو وحدة اللبنانيين والإيمان بهذا الوطن ضمن أسس جامعة تقبل الآخر وتعمل لمصلحة الجميع وعندها يكون القطاع المصرفي الذي يبقى ركن أساس الرافعة اللازمة للنهوض وهو أهلٌ لها.

القطاع المصرفي يتمتع بخبرات عميقة ولديه الإمكانيات للنهوض

مبادرات بنك بيمو لعام ٢٠٢١

■ **هل من برامج طرحها مصرفكم او قد يطرحها تتلاءم والظروف؟**

– تماشياً مع واجبات بنك بيمو وحرصه على المساهمة في إعادة الثقة في القطاع المصرفي والإقتصاد اللبناني، قدم بنك بيمو عدة برامج ومبادرات تتلاءم مع الظروف، وتحدّ من جدل الأزمة والأعباء. ومن هذه البرامج: "Deposit Protection Scheme" بالتعاون مع "Europe-Banque Privee BEMO"، الهادف الى استعادة الإستقرار المالي والتخفيف من حدّة الأزمات لتأمين الحماية للودائع الجديدة بالعملات الأجنبية للأفراد والشركات.

- إطلاق بنك بيمو الأداة الائتمانية الجديدة "Social Utility Trust"، يهدف الى تسهيل وخفض التكاليف الى جانب رفع الشفافية والحوكمة في مجال التبرعات.
- شارك بنك بيمو في أداة تحليل الهوة بين الجنسين، لمبادئ تمكين المرأة "Women's Empowerment Principles"، لتقييم الثغرات فيها وتحديد فرص التحسين.
- أطلق بنك بيمو برنامج «التدريب الرقمي»، لمساعدة طلاب الجامعات في استكمال متطلبات مناهجهم التعليمية.
- بالتعاون مع شركة "Comin Insurance"، أطلق بنك بيمو، مبادرة «أجهزة كمبيوتر محمولة لتعليم أطفالنا» لدعم قطاع التعليم اللبناني.
- أطلق بنك بيمو «جائزة التميّز الصناعي»، بالشراكة مع كلية إدارة الأعمال والعلم الإداري في جامعة القديس يوسف، ذلك مع هدف البنك للمساعدة في إستعادة الثقة بالإقتصاد اللبناني، وتخفيف العبء والتحديات التي يواجهها حالياً.
- بالشراكة مع جمعية جذور لبنان، أطلق بنك بيمو مبادرة «العودة إلى جذور الأرز»، التي تهدف إلى تخصيص عدد من أشجار الأرز، لصالح أشخاص من أصل لبناني مقيمين في بلاد الاغتراب، مقيمون خارج لبنان، وآباؤهم لا يحملون الجنسية اللبنانية. ■

PRESS RELEASE

Banque BEMO launches the "Social Utility Trust"

Beirut, December 8, 2021: Developed by BEMO's intern Antoine Daher, the "Social Utility Trust", a new fiduciary instrument, aims at facilitating, reducing the costs in addition to increasing transparency and governance in the process of donation. This innovative structure is comparable to one presently existing in Quebec but was tailored to be compatible with the fiduciary law of Lebanon. It is extremely flexible and can be used in a multitude of sectors and by a large diversity of donors.

BEMO is extremely pleased and proud to pioneer this innovation that will bring great benefits to Lebanon and that it is borne by the efforts of one of its young interns. BEMO believes that this should be an example for everyone as only creativity and pure intentions will allow Lebanon to exit from its current doldrums.

BEMO is keen at welcoming innovators and adopting innovations. It believes in the power of the creativity, the solidity of the commitment and the strength of the values of its employees.

Once again with this initiative, Banque BEMO stands firm with its promise: "2021 is the year of Faith, and we want to become a source of hope for all Lebanese people so that we can rise together and overcome the crisis."

About Banque BEMO

Banque BEMO is a commercial Bank whose services and activities cover both the Lebanese and regional market. True to its principles, the Bank focuses on its vision, namely being the reference in the Private and Corporate Banking while remaining fully committed to its values: Family Spirit, Professionalism, Honesty and Conservatism.

-END-



الدكتور مروان بركات

(كبير الاقتصاديّين ورئيس قسم الأبحاث لدى بنك عوده):

هكذا يمكن إعادة إنعاش القطاع المصرفي

يرسم الدكتور مروان بركات، مدير عام مساعد وكبير الإقتصاديين ورئيس قسم الأبحاث لدى بنك عوده صورة متكاملة عن الواقع المصرفي الحالي، مقدماً مقاربته للحلول الكفيلة بخروج القطاع من أزمته، وما يجب أن تتضمنه خطة التعافي المقرّر أن تعتمدها حكومة الرئيس نجيب ميقاتي، إضافة إلى الإطار التنظيمي الأنسب وخصوصاً إقرار قانون الكابيتال كونترول في مجلس النواب.

– شكّل القطاع المصرفي اللبناني العمود الفقري للاقتصاد اللبناني على مدى العقود الثلاثة الماضية وذلك قبيل اندلاع الأزمة الماليّة الأخيرة. فقد ساهم القطاع المصرفي بشكل فعّال في تكوين الناتج المحلّي الإجمالي، ووفّر ما نسبته ٦٠٪ من الاحتياجات التمويليّة للقطاع العام، و٣٠٪ من الإيرادات الضريبيّة و٥٠٪ من تمويل التجارة الخارجيّة، بالإضافة إلى التمويل الديناميكي للقطاع الخاصّ بمحفظة تسليفات إلى الناتج المحلّي الإجمالي تتجاوز عتبة الـ١٠٠٪، ناهيك عن توظيفه ما يقارب ٢٦,٠٠٠ موظّفاً من ذوي المهارات العالية، يشكّلون مدماك الطبقة الوسطى في لبنان.

أين نحن اليوم؟ بعد مرور عامَين ونيّف على ١٧ تشرين الأوّل ٢٠١٩، من الواضح أنّ الظروف التشغيليّة للقطاع المصرفي قد تردّت بشكل ملحوظ. إذ تراجع عامل الثقة، خصوصاً عندما تعثّرت الدولة في سداد سنداتها من اليوروبوند وحالة اللا يقين التي تشوب التوظيفات المصرفيّة في مصرف لبنان بالعملات. كما شهد القطاع المصرفي انكماشاً في الودائع بنحو ٣٧ مليار دولار منذ بداية الأزمة ترافق مع تقلّص في محفظة التسليفات بأكثر من ٢٥ مليار دولار خلال الفترة نفسها، وهو ما يمثّل ٦٨٪ من انكماش الودائع المصرفيّة. في موازاة ذلك، تكبّد القطاع المصرفيّة خسائر لاحقة، حيث انخفضت الأموال الخاصّة بنحو أربعة مليار دولار خلال العامَين الماضيَين.

في هذا المناخ، نحن نعتبر أنّ خطّة التعافي التي ستعتمدها الحكومة ينبغي أن تتوصّل إلى توزيع عادل للخسائر بين مختلف العملاء الاقتصاديّين. إنّ الدولة، والتي تتحمّل بشكل أساسي مسؤوليّة الأزمة الراهنة، ينبغي أن تأخذ على عاتقها جزءاً ملحوظاً من الخسائر. كذلك، ينبغي على القطاع المصرفي أن يحمل حصّته من الخسائر، إلاّ أنّ أيّ خطّة تعافي يجب أن تبقي على حدّ أدنى من الأموال الخاصّة للمصارف. إذ تعتبر المحافظة على الحدّ الأدنى للأموال الخاصّة أمراً محوريّاً ليمكّن القطاع من دعم برنامج النهوض بالبلاد والذي يجب أن يعتمد على إطار ماكرو–اقتصادي راسخ، وقطاع مصرفي سليم وعامل ثقة ملائم يجب العمل على استعادته مع الوقت. من هنا، تبرز الحاجة إلى إعادة رسملة القطاع المصرفي وتقليص حجمه ليتماشى مع حجم الاقتصاد (نسبة الأصول إلى الناتج يجب ألّا تتعدّى ١٥٠٪ بما يتماشى مع البلدان ذات الاقتصاديّات المشابهة للبنان)، ما يكسب القطاع مجدّداً مصداقيّة يبنى على أساسها في الفترة المقبلة.

على مستوى الإطار التنظيمي، المطلوب أوّلاً وقبل كلّ شيء توحيد إجراءات ضبط حركة الأموال بموجب قانون Capital Control تعدّه الحكومة ويعتمده مجلس النوّاب، من أجل ضمان معاملة عادلة ومنصفة لجميع الزبائن وخفض الاستنسابيّة بين المصارف والحدّ من المخاطر إزاء القطاع المصرفي. إنّ إقرار قانون للكابيتال كونترول في البرلمان خطوة ضروريّة وملحّة وإن متأخّرة، وشرط أساسي لأيّ مسار إصلاحي، إذ لا يمكن للاقتصاد اللبناني أن يعود إلى نموّه الحقيقي ويستعيد عافيته وينهض من جديد دون قانون للكابيتال كونترول يطبّع النشاط المالي والمصرفي بشكل عام. من المستغرب أنّ رغم الإجماع حول الحاجة الماسّة والآنية إليه، لم يقرّ هذا القانون بأيّ من نسخه المتعدّدة على مدى السنتين الفائتتين.

إنّ الحاجة إلى هذا النوع من الإجراءات مرتبطة بالظروف الماليّة والاقتصاديّة الاستثنائيّة التي يمرّ بها لبنان والتي وضعت نظامه الاقتصادي في مواجهة الاستقرار النقدي والمالي، ما أدّى إلى تراجع الثقة نسبيّاً بالقطاع المالي اللبناني. إنّ المرحلة الحاليّة تتطلّب اتّخاذ إجراءات وتدابير استثنائيّة ومرحليّة تهدف إلى وضع ضوابط مؤقّتة تشكّل في الوقت نفسه حمايةً لحقوق المودعين وتعزيزاً لقدرات المصارف على القيام بواجباتها وتمنع الاستنسابيّة بين المصارف.

نحن نعتبر أنّ إقرار قانون للكابيتال كونترول خطوة ضروريّة باتّجاه الاستقرار الاقتصادي والنقدي والمصرفي، بحيث يسنح التصرّف بالتحويلات الجديدة الواردة من الخارج من دون أيّة قيود، ما يعيد الثقة تدريجيّاً في القطاع المالي اللبناني مع ما يشكّله ذلك من تحفيز للاقتصاد الوطني بشكل عام. إنّ ذلك من شأنه تفعيل النشاطات الاقتصاديّة ضمن حدود الضوابط المؤقّتة، ما قد يساعد في استعادة شقّاً من النمو الاقتصادي المفقود وينعكس إيجاباً على الحركة الاقتصاديّة بشكل عام.

إنّ إصلاح النظام المصرفي بجهود إعادة الهيكلة لتعزيز وضعه المالي وحَوكمته وقدرته على مواجهة الضغوط من شأنه أن يحصّن الإطار الماكرو–اقتصادي والمالي للبلاد. إنّ وجود قطاع مصرفي أصغر وأمتن من شأنه أن يعزّز الإنتاجيّة وفعاليّة التكلفة ويمكن أن يستفيد أيضاً من زيادة التركيز على المكننة. إضافةً إلى ذلك، فإنّ سلامة القطاع المصرفي له تأثير ملحوظ على المخاطر السياديّة، وبالتالي على أيّ تصنيف سيادي محتمل للبنان. وبالمثل، فإنّ وجود قطاع مصرفي موثوق به هو المفتاح لإعادة ربط لبنان مع أسواق الرساميل العالميّة.

عند التطرّق إلى المستقبل المصرفي في لبنان، لا يمكن فصله عن مستقبل الاقتصاد الوطني بشكل عام بمكوّناته المختلفة من القطاع المالي والقطاع العام والقطاع الخارجي والقطاع الحقيقي. عليه، يحتاج لبنان بشكل وشيك إلى الشروع في استراتيجيّة للخروج من الأزمة تضعها الحكومة توحي بالمصداقيّة ومن شأنها إطلاق عجلة الإصلاحات الهيكليّة المطلوبة. ختاماً، ليس هناك شكّ في أنّ الاختلالات الهيكليّة والدوريّة السائدة التي تعاني منها البلاد مستفحلة، إلاّ أنّ المخارج ما زالت ممكنة إذا ما توفّرت الإرادة وإذا تمّ اتّخاذ خيارات وتدابير جذريّة دون أيّ تأخير تمكّن لبنان من الخروج من أزمته المستفحلة مع الوقت.

إذا أردت أن أحاول أن استشرف القطاع المصرفي في السنين المقبلة عقب إعادة الهيكلة، أتصوّر أن: أوّلاً، المشاكل الأساسيّة تكون حلّت من هنا لهذا التاريخ مع تحرير القيود على الرساميل وتحرير سعر صرف الليرة اللبنانيّة. ثانياً، الموجودات الإجماليّة للقطاع المصرفي يجب ألاّ تتعدى ١٥٠٪ من الناتج المحلّي الإجمالي، ما يتماشى مع البلدان ذات البنى الاقتصاديّة الشبيهة بلبنان مع عدد مصارف أقلّ تعتمد على الـDigitalization. ثالثاً، نسبة دَولرة متدنّية لا تتعدّى ٣٠٪ على صعيد الموجودات والمطلوبات. رابعاً، التركيز على القطاع الخاصّ وبالليرة اللبنانيّة باستثناء المصدّرين والمؤسّسات التي تتعامل وتتعاطى مع الخارج. خامساً، لا يوجد تعرّض Exposure على الدولة اللبنانيّة، خصوصاً بالعملات الأجنبيّة, ولا تركّز عند عميل اقتصادي معيّن أو مدين معيّن. سادساً، معدّلات فوائد منطقيّة تتماشى مع المعدّلات العالميّة. سابعاً، نموذج المصرف التجاري التقليدي، وليس المصرف المتعدّد الأوجه. ثامناً وأخيراً، القطاع مؤلّف من مصارف محليّة وليس إقليميّة كما كان الطموح منذ ١٠ أو ١٥ سنة، مع الحفاظ على بعض التواجد في البلدان التي يوجد فيها جالية لبنانيّة كبيرة.■


Let's talk
about
tomorrow
liassurex



فهد آل خليفة

AL RAYAN



DR. BERND VAN LINDER

CBD



خالد السبيعي

DUKHAN BANK



عبد العزيز الحليسي

GIB



PETER ENGLAND

RAK BANK



عبد الباسط الشيبي

QIIB



جورج ريشاني

AHLI BANK - KUWAIT



حسن الإفرنجي

AHLI BANK - QATAR



VINCE COOK

NBF



عمار الصفدي

HBTF



طارق فايد

BANQUE DU CAIRE



فاروج نركيزيان

BANK OF SHARJAH

ARAB BANKS & BANKS BASED IN THE MIDDLE EAST

Ranking Latest	Ranking Previous		Country	Strength Tier 1 capital $m	Strength Tier 1 capital %ch.	Size Assets $m	Size Assets rank	Size Assets %ch.	Profits Pre-tax Profit $m	Profits % change	Soundness capital assets ratio % latest	Soundness capital assets ratio % prev.	Performance Return on capital latest%	Performance Return on assets latest%
79	72	Qatar National Bank	Qatar	25,706	3.34	281,598	100	8.50	3,622	-15.72	9.13	9.58	12.91	1.18
89	94	National Commercial Bank [1]	Saudi Arabia	21,844	16.74	159,852	148	18.17	3,449	0.11	13.67	13.83	14.11	1.93
94	85	First Abu Dhabi Bank	UAE	21,172	1.82	250,221	107	11.81	2,966	-15.60	8.46	9.29	13.57	1.15
95	87	Emirates NBD	UAE	21,104	3.96	190,059	129	2.16	2,023	-50.11	11.10	10.91	8.99	1.00
113	115	Al Rajhi Bank	Saudi Arabia	15,498	13.53	125,020	170	22.06	3,150	4.30	12.40	13.33	18.23	2.26
130	127	Samba Financial Group [1]	Saudi Arabia	13,463	7.63	79,185	254	16.17	1,311	6.44	17.00	18.35	8.33	1.42
133	118	Abu Dhabi Commercial Bank	UAE	13,237	-2.51	111,940	190	1.49	1,071	-18.63	11.82	12.31	7.83	0.93
151	149	Riyad Bank	Saudi Arabia	11,827	9.32	82,690	246	16.67	1,462	-12.00	14.30	15.26	10.63	1.52
156	150	National Bank of Kuwait	Kuwait	11,211	3.77	99,057	218	1.52	950	-38.25	11.32	11.07	7.70	0.87
158	146	Saudi British Bank	Saudi Arabia	11,140	0.32	73,720	264	4.14	-1.147	P->L	15.11	15.69	-9.98	-1.51
167	187	Dubai Islamic Bank	UAE	10,581	33.21	78,834	255	24.92	873	-37.69	13.42	12.59	8.13	1.09
171	175	Banque Saudi Fransi	Saudi Arabia	10,264	17.63	51,753	353	8.94	536	-44.46	19.83	18.37	4.02	0.80
195	194	Arab National Bank	Saudi Arabia	8,076	8.38	48,106	371	-1.66	686	-27.57	16.79	15.23	6.83	1.15
215	237	National Bank of Egypt	Egypt	7,268	28.12	125,447	169	29.41	1,902	-5.99	5.79	5.85	11.17	0.65
218	205	Kuwait Finance House	Kuwait	7,111	0.40	71,674	272	10.89	716	-31.19	9.92	10.96	8.64	0.86
233	225	Alinma Bank	Saudi Arabia	6,707	9.94	41,834	403	18.99	587	-21.83	16.03	17.35	7.82	1.25
248	243	Qatar Islamic Bank	Qatar	6,083	9.50	47,900	373	6.63	833	1.20	12.70	12.37	13.66	1.73
259	245	Arab Bank	Jordan	5,651	2.61	54,414	340	6.25	350	-69.58	10.39	10.75	3.46	0.36
272	366	Banque Misr	Egypt	5,463	84.15	76,307	260	31.35	1.506	45.04	7.16	5.11	12.57	0.90
279	238	Mashreq bank	UAE	5,249	-7.19	43,159	395	-0.57	-314	P->L	12.16	13.03	-6.25	-0.76
286	296	Attijariwafa Bank	Morocco	5,000	15.70	63,832	300	14.94	683	-38.78	7.83	7.78	8.33	0.65
288	278	Commercial Bank	Qatar	4,979	6.71	42,199	401	4.11	361	-35.63	11.80	11.51	7.18	0.85
289	289	HSBC ME	UAE	4,969	1.38	44,601	-	9.12	-76	P->L	11.14	11.99	-1.73	-0.19
290	268	Abu Dhabi Islamic Bank	UAE	4,968	1.01	34,799	448	1.45	434	-38.79	14.28	14.34	8.79	1.25
293	271	BankMuscat	Oman	4,964	3.85	32,390	475	1.33	509	-11.11	15.33	14.95	8.56	1.31
302	305	Groupe Banques Populaire	Morocco	4,718	14.01	49,918	364	10.96	238	-61.65	9.45	9.20	3.06	0.29
312	282	Ahli United Bank	Bahrain	4,582	-0.61	40,071	413	-0.52	531	-35.80	11.43	11.44	10.62	1.21
314	314	Saudi Investment Bank	Saudi Arabia	4,522	14.49	26,636	527	-0.92	328	272.84	16.98	14.69	5.78	0.98
329	295	Bank ABC	Bahrain	4,055	-6.95	30,407	486	1.13	-169	P->L	13.34	14.49	-1.85	-0.25
350	323	Doha Bank	Qatar	3,676	1.79	28,445	506	-4.31	193	-2.83	12.92	12.15	5.25	0.68
352	341	Masraf Al Rayan	Qatar	3,654	8.56	33,273	466	13.83	600	-0.27	10.98	11.51	16.40	1.80
355	369	CIB Egypt	Egypt	3,593	22.11	27,286	521	12.81	972	-6.03	13.17	12.17	18.17	2.39
369	411	Commercial Bank of Dubai	UAE	3,333	29.20	26,507	532	10.55	305	-20.00	12.58	10.76	9.15	1.15
372	N/A	Bank Audi	Lebanon	3,296	28.82	35,431	442	-10.38	-26	95.06	9.30	6.47	-4.39	-0.41
377	351	Bank Al Jazira	Saudi Arabia	3,242	0.64	24,557	562	6.41	8	-97.22	13.20	13.96	0.28	0.04
427	417	Bank Albilad	Saudi Arabia	2,880	14.03	25,532	550	11.23	400	8.29	11.28	11.01	12.48	1.41
445	N/A	Dukhan Bank	Qatar	2,724	5.64	23,708	575	11.88	156	-25.69	11.49	12.17	5.72	0.66
448	377	Burgan Bank	Kuwait	2,712	-5.17	23,687	576	0.35	128	-60.28	11.45	12.12	4.19	0.48
461	395	Gulf International Bank	Bahrain	2,531	-6.04	29,550	495	-2.29	-310	P->L	8.57	8.91	-12.17	-1.04
467	410	Bank of Africa	Morocco	2,503	-3.12	37,293	430	13.27	211	-44.67	6.71	7.85	6.12	0.41

TOP 1000 WORLD BANKS



عبدالله مبارك آل خليفة
QNB



سعيد الغامدي
SNB



SHAYNE NELSON
EMIRATES NBD



علاء عريقات
ADCB



Dr. ADNAN CHILWAN
DIB



عبيد الرشيد
ANB



عبد الوهاب الرشود
KFH



صبيح المصري
ARAB BANK



JOSEPH ABRAHAM
CBQ



الشيخ وليد الحشار
MUSCAT BANK



عادل اللبان
AHLI UNITED BANK



DR. R. SEETHARAMAN
DOHA BANK

Ranking			Country	Strength		Size			Profits		Soundness		Performance	
											capital assets ratio		Return	Return
Latest	Previous			Tier 1 capital		Assets			Pre-tax	%	%	%	on capital	on assets
				$m	%ch.	$m	rank	%ch.	Profit $m	change	latest	prev.	latest%	latest%
1	1	ICBC	CHINA	439,938	15.72	5,106,441	1	18.55	60,050	7.14	8.62	8.83	11.06	0.95
2	2	China Construction Bank	CHINA	361,641	14.40	4,308,155	2	18.39	51,549	10.33	8.39	8.69	11.58	0.97
3	3	Agricultural Bank Of China	CHINA	336,180	21.10	4,166,163	3	17.06	40,590	6.43	8.07	7.80	9.86	0.80
4	4	Bank Of China	CHINA	305,149	18.08	3,737,008	4	14.72	37,730	5.22	8.17	7.93	10.29	0.84
5	5	JPMorgan Chase	US	234,844	9.52	3,386,071	5	26.00	35,398	-20.52	6.94	7.98	12.40	0.86
6	6	Bank of America	US	200,096	6.16	2,819,627	9	15.84	18,991	-42.02	7.10	7.74	8.94	0.63
7	8	Citigroup	US	167,427	7.46	2,260,330	11	15.85	14,002	-41.34	7.41	7.99	6.81	0.50
8	9	HSBC	UK	160,173	7.96	2,984,164	8	9.91	8,777	-34.24	5.37	5.46	3.81	0.20
9	7	Wells Fargo	US	158,196	-0.47	1,955,163	14	1.43	581	-97.60	8.09	8.25	2.27	0.18
10	10	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japan	144,379	0.45	3,247,277	6	4.87	9,413	23.36	4.45	4.64	5.36	0.24
12	12	Crédit Agricole	France	126,817	19.85	2,737,669	10	21.16	9.090	-14.30	4.63	4.68	5.06	0.23
13	13	BNP Paribas	France	121,983	20.68	3,072,211	7	26.31	12.126	-5.28	3.97	4.16	7.50	0.30
20	16	Goldman Sachs	US	92,730	8.53	1,163,040	29	17.12	12,564	16.06	7.97	8.60	10.29	0.82
21	26	Morgan Stanley	US	88,079	19.93	1,115,862	35	24.62	14,418	27.58	7.89	8.20	12.69	1.00
27	28	Barclays	UK	77,379	12.57	1,799,352	17	19.93	4,087	-28.72	4.30	4.58	4.24	0.18
31	31	Socété Générale	France	69,357	18.84	1,804,879	16	18.44	1,728	-70.47	3.84	3.83	0.35	0.01
34	32	Deutsche Bank	Germany	63,640	12.05	1,636,122	21	12.21	1,260	L->P	3.89	3.90	1.21	0.05
37	38	Crédit Suisse Group	Switzerland	58,173	13.33	915,707	39	12.82	3,940	-19.03	6.35	6.32	5.21	0.33
38	36	UBS	Switzerland	56,178	8.27	1,125,765	34	15.80	8,155	46.23	4.99	5.34	11.70	0.58
48	43	Standard Chartered	UK	44,391	1.63	789,050	44	9.53	1,613	-56.56	5.63	6.06	1.69	0.10
73	75	ABN Amro Group	Netherlands	26,580	8.04	488,423	67	15.90	440	-85.40	5.44	5.84	-0.21	-0.01
76	84	Bank of New York Mellon	US	26,310	19.61	469,633	69	23.10	4,468	-20.03	5.60	5.77	13.78	0.77

بنك وربة

جميع معاملاتك المصرفية بين يديك

مع تطبيقنا للخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول



محفظتي

اطّلع على الأرصدة المتوفّرة لديك، تابع حساباتك، بطاقاتك، ودائعك وتمويلك



المنصّة الذكية

تابع تفاصيل نفقاتك واتخذ قرارات ذكيّة



دائرتي الاجتماعية

تحكم بحسابات أفراد عائلتك، قم بإضافة مستفيدين وأنشئ جمعية للتوفير مع أصدقائك

قطيّـة

شارك قيمة الفاتورة مع أصدقائك عبر خدمة القطيّة وتابع الدفعات

الوصول السريع

بإمكانك الآن التحويل، تعبئة البطاقة، طلب الدفع أو التحويل بسرعة وسهولة

خدمة حساب العائلة

بإمكانك ربط حسابات أولادك بحسابك لسهولة التحكم، التحويل والإدخار لهم



نُقدِّم لكم أوَّل جمعية أونلاين!

انتهى وقت ملاحقة الأصدقاء لأجل حطة الجمعية

أنشئ "الجمعية"

قم باختيار المبلغ الشهري، عدد المشاركين وشارك أصدقائك

اعزم الربع

اختر من قائمة الأهل والأصدقاء وادعوهم لبدئ الجمعية أونلاين

خصّص "الجمعية"

قم باختيار الهدف من الجمعية بالنسبة لك

نُلهِم • نتواصل • نهتم

182 55 55 warbabank.com

@warbabank | @warba_bank | @warbabank

قم بتحميل تطبيق بنك وربة الآن!



محمد أميري

AJMAN BANK



د. حسين سعيد

JORDAN ISLAMIC BANK



هيثم البطيخي

JORDAN KUWAIT BANK



كمال البكري

CAIRO AMMAN BANK



شاهين الغانم

WARBA BANK



حسن غانم

HDB



خالد الكايد

NIZWA BANK



الشيخ فيصل بن سالم القاسمي

UNITED ARAB BANK



هاشم الشوا

BANK OF PALESTINE



باسم السالم

CAPITAL BANK



صلاح الهدمي

QUDS BANK



عماد السعدي

ISLAMIC - PALESTINE

Ranking			Country	Strength		Size			Profits		Soundness		Performance	
											capital assets ratio		Return	Return
Latest	Previous			Tier 1 capital $m	%ch.	$m	Assets rank	%ch.	Pre-tax Profit $m	% change	% latest	% prev.	on capital latest%	on assets latest%
468	468	Qnb Al Ahli	Egypt	2,444	14.56	18,505	-	8.38	674	-5.82	13.21	12.49	19.55	2.58
498	454	Gulf Bank	Kuwait	2,265	2.30	20,376	612	-2.12	100	-54.74	11.12	10.64	4.24	0.47
522	494	Rakbank	UAE	2,091	5.55	14,368	730	-7.61	138	-53.86	14.55	12.74	6.58	0.96
530	493	Qatar International Islamic Bank	Qatar	2,026	1.99	16,844	679	7.89	258	1.15	12.03	12.72	12.72	1.53
532	476	Commercial Bank of Kuwait	Kuwait	2,019	-2.40	14,629	726	-9.94	0	8.33	13.80	12.74	0.01	0.00
536	504	Sharjah Islamic Bank	UAE	2,005	4.02	14,593	727	15.54	110	-25.61	13.74	15.26	5.51	0.76
541	525	Al Khalij Commercial Bank [2]	Qatar	1,986	9.60	15.520	710	5.07	192	3.80	12.79	12.26	9.45	1.21
542	543	Arab African International Bank	Egypt	1,967	16.92	14,267	733	18.72	152	-45.33	13.79	14.00	4.07	0.56
543	457	Al Ahli Bank of Kuwait	Kuwait	1,963	-11.01	16,176	697	-0.62	-210	P->L	12.13	13.55	-11.80	-1.43
554	522	Al Baraka Banking Group	Bahrain	1,913	4.76	28,250	508	7.58	289	4.28	6.77	6.95	8.67	0.59
587	541	Bank Dhofar	Oman	1,723	-0.95	11,072	805	-1.59	93	-0.47	15.56	15.46	4.62	0.72
611	585	Ahli Bank Qatar	Qatar	1,624	5.33	13,065	759	8.29	187	0.71	12.43	12.78	11.51	1.43
635	572	National Bank of Fujairah	UAE	1,546	-1.82	10,855	811	-6.85	-129	P->L	14.25	13.52	-8.37	-1.19
662	614	Bank of Bahrain and Kuwait	Bahrain	1,392	-2.28	10,001	830	-2.71	139	-31.36	13.92	13.86	10.05	1.40
671	630	Sohar International	Oman	1,369	-0.53	9,391	852	3.02	62	-41.53	14.57	15.09	3.80	0.55
675	639	National Bank of Oman	Oman	1,348	0.68	9,448	851	-0.33	57	-61.71	14.27	14.13	3.50	0.50
679	633	National Bank of Bahrain	Bahrain	1,332	-2.64	11,599	792	36.53	135	-31.67	11.48	16.10	10.12	1.16
680	644	HBTF	Jordan	1,331	0.63	11,699	786	-1.60	109	-41.25	11.37	11.12	4.50	0.51
718	687	National Bank of Umm Al Qaiwain	UAE	1,222	1.09	3,688	996	-5.25	58	-50.10	33.12	31.04	4.72	1.56
734	681	Kuwait International Bank	Kuwait	1,188	-2.49	9,339	854	4.24	0	-99.29	12.72	13.60	0.03	0.00
771	788	Oman Arab Bank	Oman	1,065	19.46	8.583	872	32.15	47	-53.70	12.41	13.73	3.46	0.43
775	762	Crédit Agricole du Maroc	Morocco	1,050	10.39	13,935	740	15.19	14	-84.31	7.54	7.86	2.19	0.17
778	722	GFH Financial Group	Bahrain	1,040	-4.38	6,587	936	10.79	49	-27.07	15.79	18.29	4.75	0.75
792	794	Bank Du Caire	Egypt	998	13.10	13.095	756	14.20	309	-6.50	7.62	7.69	20.17	1.54
833	853	Faisal Islamic Bank of Egypt	Egypt	890	21.47	7.329	908	14.06	214	-2.27	12.15	11.41	14.74	1.79
890	N/A	Bank of Sharjah	UAE	742	-6.74	9,840	836	13.85	-167	-30.26	7.54	9.20	-24.47	-1.84
911	914	Banque Nationale Agricole	Tunisia	697	14.64	5,435	969	14.97	66	8.24	12.82	12.86	6.24	0.80
925	868	Al Salam Bank	Bahrain	669	-5.11	6,014	952	10.95	24	-56.85	11.13	13.01	3.62	0.40
934	890	Ajman Bank	UAE	655	0.20	5.855	957	-8.97	15	-36.73	11.18	10.16	2.22	0.25
935	935	Jordan Islamic Bank	Jordan	624	6.86	6.823	-	8.89	118	-5.41	9.15	9.33	11.76	1.08
973	919	Commercial Bank International	UAE	587	-2.61	4,667	982	-8.01	9	-69.67	12.58	11.88	1.56	0.20
983	N/A	BIAT	Tunisia	576	10.88	6.830	925	13.26	159	-10.03	8.43	8.61	21.12	1.78
984	984	Jordan Kuwait Bank	Jordan	571	1.57	3,958	-	1.96	-9	P->L	14.43	14.48	-1.11	-0.16
986	988	Bank of Jordan	Jordan	565	14.42	3,820	995	0.16	73	-14.81	14.79	12.95		
Fos	-	Warba Bank	Kuwait	525	-	11,540	-	13.5	19	-	-	-	3.6	0.10
Fos	-	Cairo Amman Bank	Jordan	450	-	4,728	-	7.1	-	25.6	-3.5	-	-	-
Fos	-	HDB	Egypt	450	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fos	-	Nizwa Bank	Oman	403	-	3,140	-	16.7	29	7.5	-	-	7.2	0.90
Fos	-	United Arab Bank	UAE	400	-	4,050	-	-	-	-	-	-	-	-
Fos	-	Bank of Palestine	Palestine	377	-	5.810	-	10.3	22.5	-4.2	-	-	6.0	0.40
Fos	-	Capital Bank	Jordan	374	-	3,880	-	25.8	28.8	42.8	5.1	-	7.7	0.74
Fos	-	Quds	Palestine	94	-	1,400	-	5.1	10.9	41.6	-	-	11.6	0.78
Fos	-	Islamic	Palestine	80	-	1,512	-	17.7	11.2	-2.8	-	-	14.0	0.74

[1] Merged Under SNB [2] Merged Under Masraf al Rayan

Source: Bankers + Bayan

أفضل ١٠ بنوك خاصة في العالم

١) جي بي مورغان تشيس JP Morgan Chase: يدير أصولاً تبلغ قيمتها ٢,٧ تريليون دولار، وقد كان من أوائل البنوك الخاصة التي تقدم نصائح استثمارية للأثرياء.

٢) سيتي غروب Citigroup: يدير أصولاً تبلغ قيمتها ٢,٣ تريليون دولار، ولديه أقسام متنوعة تشمل إدارة الثروات الخاصة، والخدمات المصرفية للأفراد، وخدمات الشركات الصغيرة وإدارة الإستثمار، وتقديم الإستشارات والإقراض وخدمات الدفع.

٣) غولدمان ساكس Goldman Sachs: يعد إحدى الشركات المصرفية الرائدة في العالم، إذ يرجع تاريخ تأسيسه إلى عام ١٨٦٩، ويقدم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية للعملاء من الأفراد والمؤسسات والحكومات، ويدير أصولاً تبلغ قيمتها ٢,٢ تريليون دولار.

٤) كريدي سويس Credit Suisse: تأسس عام ١٨٥٦ ويعمل به أكثر من ٤٨ ألف موظف، ويدير أصولاً تقدر قيمتها بـ ١,٥ تريليون دولار، وتشمل خدمات البنك إدارة الثروات الدولية.

٥) بنك أوف أميركا Bank of America: يقدم خدمات مصرفية متنوعة، تشمل الخدمات الإستثمارية، وإدارة الثروات والأصول، وتبلغ قيمة الأصول التي يديرها ١,٤ تريليون دولار.

٦) يو بي إس UBS: أحد أكبر البنوك الخاصة في العالم، ويدير أصولاً تبلغ قيمتها ١,١ تريليون دولار، وتشمل أقسام البنك إدارة الثروات العالمية، وإدارة الأصول، وتقديم الخدمات المصرفية للشركات والأفراد، وتقديم الخدمات المصرفية الإستثمارية.

٧) مورغان ستانلي Morgan Stanley: يدير أصولاً تبلغ قيمتها ٧٨١ مليار دولار، ويقدم خدمات متنوعة تشمل الخدمات المصرفية والإستثمارية، والخدمات البحثية والتجارية.

٨) يوليوس باير Julius Baer: يدير أصولاً تبلغ قيمتها ٤٧٥ مليار دولار، ورغم أن اسمه ليس مألوفاً، إلا أنه يعد إحدى شركات إدارة الثروات الرائدة في سويسرا.

٩) بي إن بي باريبا BNP Paribas: تشمل الخدمات التي يقدمها إدارة الثروات، والخدمات الإستثمارية، والخدمات المصرفية للشركات والأفراد، وخدمات الدفع، وإدارة الأصول، ويدير أصولاً تبلغ قيمتها ٤٧٠ مليار دولار.

١٠) ريموند جيمس Raymond James: يعمل به أكثر من ٨٢٠٠ خبير مالي، ويقدم خدمات مالية واستثمارية متنوعة، ويدير أصولاً تبلغ قيمتها ١٥٣,١ مليار دولار.

فورة في سوق الطرح العام الأولي

أكبر وأهم IPO'S في الولايات المتحدة

أظهر سوق الطرح العام الأولي IPO في الولايات المتحدة حالة إندفاع وفورة من النشاط المستمر منذ العام الماضي، حيث جذبت السيولة الوفيرة بسبب السياسات النقدية التيسيرية عدداً من الشركات لإدراج أسهمها.

للمرة الأولى، سيتم التداول على أسهم شركة «ريفيان» RIVIAN المالكة للسيارة الكهربائية المدعومة من كل من فورد وأمازون في بورصة ناسداك. ويعتبر إكتتاب ريفيان هو الأكبر في العالم لهذا العام، بحسب شركة Refinitiv وأكبر إكتتاب لشركة أميركية منذ أن طرحت فيسبوك أسهمها للإكتتاب العام في ٢٠١٢.

وسعّرت ريفيان سهمها بـ ٧٨ دولاراً ما أتاح لها جمع ١١,٩ مليار دولار ليصل تقييم الشركة الأولي إلى أكثر من ١٠٠ مليار دولار.

وجمعت الإكتتابات العامة الأولية في الولايات المتحدة ما يقارب من ٢٧٦ مليار دولار (بما في ذلك تلك الخاصة بشركات الإستحواذ ذات الأغراض الخاصة SPAC) حتى الآن في عام ٢٠٢١، وفقاً لبيانات من Dealogic.

وتم طرح العديد من الأسماء الكبيرة، بما في ذلك شركات Robinhood وCoupang وCoinbase Global وRoblox...

وفيما يلي أهم الإكتتابات العامة الأولية في الولايات المتحدة على الإطلاق، من حيث التقييم:

COS	VALUATION (US$ B)	YEAR
1- ALI BABA	169.4	2014
2- FACEBOOK	81.2	2012
3- UBER	75.5	2019
4- AT & T	68.2	2000
5- RIVIAN	66.5	2021
6- DIDI	61.0	2021
7- UPS	60.2	1999
8- COUPANG	60.0	2021
9- ENTE	54.9	1999
10- KRAFT	53.8	2001
11- DEUTSCHE TELECOM	51.8	1996
12- BANCO SANTANDER	50.9	2009
13- GM	49.5	2010
14- VISA	44.3	2008
15- GAZPROM	37.7	1996

أكبر ١٠ شركات حول العالم لادارة الأصول

تدير أكبر ١٠ شركات ادارة أصول في العالم نحو ٤١ تريليون دولار أميركي وفي ما يلي لائحة بالأسماء:

الشركة	الأصول التي تديرها (تريليون دولار)
1 - BLACK ROCK	9.0
2 - VANGUARD	7.5
3 - UBS	4.2
4 - Fidelity Investments	3.9
5 - State Street Global	3.6
6 - MORGAN STANLEY	3.0
7 - ALLIANZ	2.9
8 - JP MORGAN CHASE	2.8
9 - CAPITAL GROUP	2.3
10-BNY MELLON	2.2

البنك الأردني الكويتي
JORDAN KUWAIT BANK

mastercard



as *unique* as your fingerprint

The first Mastercard Biometric World Elite Card in the Middle East and Africa.

jkb.com



د. محمد الجاسر
(رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية):

نريد أن ننفق مواردنا الشحيحة حيث يمكن أن نجني أكبر قيمة مضافة

ترأس رئيس البنك الإسلامي للتنمية ورئيس مجلس إدارة مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، الدكتور **محمد سليمان الجاسر**، الاجتماع العاشر لمجلس أمناء معهد البنك الإسلامي للتنمية، الذي عقد افتراضياً في أول اجتماع للمجلس منذ تولي الدكتور الجاسر منصبه في أغسطس ٢٠٢١.

وفي كلمته الافتتاحية، أوضح الدكتور **الجاسر** أن مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، عقب تأثير جائحة «كوفيد-١٩» المدمر على الاقتصادات في جميع أنحاء العالم، منحت الأولوية لدعم الدول الأعضاء في إعادة بناء اقتصاداتها، مؤكداً أن لمعهد البنك الإسلامي للتنمية دور جوهري في هذا الصدد، نظراً للمسؤولية التي يضعها على عاتقه ليكون منارةً للمعرفة في مجموعة البنك، ورافداً للقيادة الفكرية، ومصدراً للحلول المبتكرة.

وأضاف: «يمثل التمويل الإسلامي إحدى السمات الرئيسة التي تُميّز مجموعة البنك الإسلامي للتنمية عن سائر بنوك التنمية متعددة الأطراف. ومن هذا المنطلق، فإن أصحاب المصلحة يحملون توقعات كبيرة تجاه المجموعة. وإن للمعهد دوراً في توجيههم لاستخدام أنظمة التمويل الإسلامي وأدواته وخدماته، من أجل إحداث تغيير حقيقي في رفاههم الاجتماعي والاقتصادي».

وشدد رئيس المجموعة على ضرورة أن يكون المعهد وثيق الصلة بالعالم بأسره، وليس للمسلمين فحسب، ولا سيما من خلال تطوير الأدوات المالية الإسلامية، مشيراً إلى أن: «علينا قضاء المزيد من الوقت في تطوير الأدوات المالية الإسلامية التي يمكن استخدامها خارج نطاق الدول الأعضاء، إذ إننا نريد أن نكون وثيقي الصلة بالعالم بأسره».

وأردف الدكتور **الجاسر**: «الخلاصة هي أننا بحاجة إلى التركيز على المجالات التي نتمتع فيها بميزة نسبية أكبر. نريد أن ننفق مواردنا الشحيحة حيث يمكن أن نجني أكبر قيمة مضافة، وأن نستفيد الاستفادة القصوى من إسهامات الموارد البشرية لدى المعهد».

وتوجه رئيس المجموعة بالشكر لمجلس الأمناء على ما يقدمه من نصائح وتوجيهات لإدارة المعهد، كما أشاد بمساهمة المعهد في تحقيق الأولويات الإستراتيجية لرئيس المجموعة، التي تتضمن تحسين الحوكمة وزيادة الشفافية والكفاءة والعمل الجماعي.

في المقابل، أثنى أعضاء مجلس الأمناء على إنجازات المعهد لعام ٢٠٢١، وأدلوا بمقترحات بالغة الأهمية تتعلق بالحفاظ على التركيز على الأولويات الرئيسة التي من شأنها أن تسهم في إيجاد حلول للتحديات التي تواجه البلدان الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية.

جاء ذلك عقب كلمة أعرب فيها المدير العام لمعهد البنك الإسلامي للتنمية بالإنابة، الدكتور **سامي السويلم**، عن شكره وامتنانه لرئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، الدكتور **محمد سليمان الجاسر** وأعضاء مجلس الأمناء على ما يقدمونه من دعم وتوجيه للمعهد. كما قام الدكتور **السويلم**، برفقة فريق إدارة المعهد، بإطلاع المجلس على الإنجازات الرئيسة للمعهد في عام ٢٠٢١ بالإضافة إلى الأولويات الإستراتيجية للمضي قدماً.

ويتألف مجلس الأمناء من نخبة من الشخصيات البارزة في القطاعين العام والخاص من بلدان مختلفة. وحضر الاجتماع العاشر من أعضاء المجلس كل من:

* الدكتور **شاكر إركان جول**، نائب وزير الخزانة والمالية لجمهورية تركيا، وعضو مجلس المديرين التنفيذيين في البنك الإسلامي للتنمية.
* **حسن جعفر عبد الرحمن**، منسق المشاريع بوزارة المالية والتخطيط الاقتصادي السودانية، وعضو مجلس المديرين التنفيذيين في البنك الإسلامي للتنمية.
* **خالد حمد عبد الرحمن حمد**، المدير التنفيذي للرقابة المصرفية بالبنك المركزي البحريني.
* **عبد المحسن الخرافي**، الأمين العام السابق لمؤسسة الأوقاف الكويتية العامة.
* **خالد بوحصالي**، المدير التنفيذي لقسم الشؤون الخارجية بالبنك المركزي اللبناني.
* **محمد حمور**، مؤسس ورئيس مجموعة قايدنس المالية.
* الدكتور **دادانق مولجاوان**، مدير قسم الاقتصاد والتمويل الإسلامي بالبنك المركزي الإندونيسي.
* الدكتور **شاهين شايان**، المستشار في الاستثمار العالمي وإدارة المخاطر، لوس أنجلوس، الولايات المتحدة الأمريكية.

Islamic Corporation for the Development of the Private Sector

Member of the Islamic Development Bank Group

Digital Economy Enabler

in member countries



www.icd-ps.org

icd_ps

تجربة مصرفية فريدة لعشاق كرة القدم خلال بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢™

في الوقت الذي تمضي فيه دولة قطر لتنظيم نسخة تاريخية من بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢™، معززة بذلك مكانتها الرائدة على خارطة الأحداث الرياضية الكبرى، تفخر مجموعة QNB، أكبر مؤسسة مالية في الشرق الأوسط وإفريقيا، بمشاركتها كداعم رسمي لكأس العالم FIFA، – قطر ٢٠٢٢™ في الشرق الأوسط وإفريقيا والبنك القطري الرسمي للبطولة.

ومع بدء العدّ التنازلي على انطلاق منافسات هذه البطولة الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط والعالم العربي، أطلقت مجموعة QNB عدداً من المنتجات المصرفية المبتكرة والمصممة خصيصاً لمنح عشاق كرة القدم تجربة مصرفية حصرية وفريدة كما تحرص على تنظيم عدد من الأنشطة والفعاليات احتفاء بهذا الحدث العالمي.

وستمثل هذه البطولة بلا شك محطة فارقة في مسيرة البنك، لإبراز علامته التجارية المصرفية، الأعلى قيمة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، ضمن أكبر العلامات التجارية العالمية الشهيرة المشاركة.

الداعم الرسمي لكأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢™ في الشرق الأوسط وإفريقيا والبنك القطري الرسمي للبطولة

تفخر مجموعة QNB بمشاركتها كداعم رسمي لكأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢™، في الشرق الأوسط وإفريقيا والبنك القطري الرسمي للبطولة، حيث انضمت منذ مطلع العام الماضي إلى مجموعة الشركات التجارية العالمية الداعمة لهذا الحدث.

وتعكس هذه الشراكة إيمان المجموعة بأهمية الرياضة والتشجيع على نمط حياة أكثر صحة لأفراد المجتمع بوصفه جزءاً لا يتجزأ من ركائز QNB للمسؤولية الاجتماعية كما أنها تمثل امتداداً لما تقدمه المجموعة من رعاية ودعم لأكبر الأحداث الرياضية المحلية والعالمية التي تستضيفها الدولة.

كما أنها تأتي تماشياً مع جهودها لدعم هذه البطولة التاريخية التي ستساهم بلا شك في بناء إرث مستدام للأجيال المقبلة، لتقدم بذلك دولة قطر بذلك نموذجاً يُحتذى به في تنظيم البطولات الرياضية الكبرى في المستقبل.

وستقدم المجموعة للمشجعين خلال البطولة حلولاً وخدمات مصرفية حديثة ومبتكرة عبر شبكتها الواسعة من أجهزة الصراف الآلي، والتي تقدم أحدث حلول السحب والإيداع بدون لمس ودون الحاجة لاستخدام البطاقة البنكية.

وسيُحظى المشجعون خلال هذه البطولة بتجربة مصرفية فريدة سترسخ ريادة المجموعة، التي تتصدر قائمة التصنيف العالمي من مجلة «ذا بانكر» لـ«أفضل ١٠٠٠ بنك في العالم، في مجال الخدمات والمنتجات المصرفية وحلول الدفع المتطورة والمبادرات الرقمية في قطر والمنطقة».

العلامة المصرفية الأبرز في استادات قطر المونديالية

كجزء من امتيازات دوره كداعم رسمي لكأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢™، في الشرق الأوسط وإفريقيا، حصل QNB على العديد من الحقوق الحصرية التي تُؤكد قوة علامته التجارية حيث ستكون متواجدة خلال جميع مباريات البطولة التي ستستضيفها استادات قطر المونديالية الثمانية التي تتميز بتصميمها الفريد لاستقبال المشجعين من أنحاء العالم في مونديال قطر ٢٠٢٢.

وستسجل علامة QNB حضورها القوي في كل من استاد خليفة الدولي، الاستاد الرئيسي لكرة القدم في قطر، واستاد الجنوب من تصميم المصممة العالمية زها حديد واستاد المدينة التعليمية، وهو رمز للابتكار والاستدامة واستاد أحمد بن علي الذي يعكس تصميمه جمال الطبيعة الصحراوية واستاد الثمامة المستوحى من «القحفية»، غطاء الرأس التقليدي في قطر واستاد البيت الذي يتميز بتصميم فريد يُجسد الثقافة العربية وتقاليدها الأصيلة في أبهى صورها واستاد الذي أبدع تصميمه باستخدام حاويات الشحن البحري وأخيراً استاد لوسيل أكبر استادات مونديال ٢٠٢٢، من حيث الطاقة الاستيعابية، حيث يتسع لحوالى ٨٠ ألف مشجع.



كما تمثل هذه البطولة التي تعرف بأنها الأضخم والأكثر شعبية عالميا فرصة هامة لعلامة QNB للوصول إلى المشجعين من مختلف الجنسيات حيث ستكون المجموعة المزود الحصري لأجهزة الصراف الآلي خلال البطولة، إلى جانب تواجدها في جميع الإعلانات التسويقية وخلال مختلف الفعاليات المصاحبة، وهو ما سيكون له الأثر الأكبر في ترسيخ علامتها التجارية في أذهان العالم.

ولا شك أن هذه الحقوق الحصرية ستُمثل فرصة هامة للعلامة التجارية المصرفية لـ QNB التي ستثبت خلالها قوتها وقدرتها على دعم نجاح هذه النسخة المرتقبة من بطولة كأس العالم ليذكرها العالم على مر الأجيال.

وتتميز العلامة المصرفية لـ QNB بأنها تجسد أيقونة وطنية، تعكس إرث البنك العريق في الوقت الذي ترتبط فيه بمفهوم الريادة الذي بقي ملازماً لمسيرته طوال أكثر من ٥٠ عاما، كما أنها تنسجم مع استراتيجيته التي تطمح إلى تقديم منتجات وخدمات مصرفية مبتكرة تتجاوز تطلعات العملاء وتوفر تجربة مصرفية مميزة جعلت منه الخيار المصرفي الأول، تحقيقاً لرؤيته بأن يصبح أحد البنوك الرائدة في الشرق الأوسط وإفريقيا وجنوب شرق آسيا.

منتجات وخدمات تحتفي بكأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢™

- نسخة حصرية من بطاقة **Visa** مسبقة الدفع بشعار كأس العالم **FIFA** قطر ٢٠٢٢™

يفخر QNB بأن يكون أول بنك في قطر يصدر النسخة الخاصة والحصرية من بطاقة Visa مسبقة الدفع ذات التصميم المميز، احتفالاً بكأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢.

- إصدارات خاصة من **Visa** للاحتفال بكأس العالم **FIFA** قطر ٢٠٢٢™

أطلق QNB سلسلة من الإصدارات الحصرية من بطاقات Visa الائتمانية بتصاميم مميزة للاحتفال بتجربة كأس العالم FIFA، قطر ٢٠٢٢™ الفريدة من نوعها.

فعالية حصرية لموظفيه

إيمانا منه بأهمية إشراك فريق عمله المميز في مختلف الفعاليات التي يرعاها، أقام QNB فعالية حصرية لموظفي البنك وأفراد عائلاتهم لعرض الكأس الرسمي لبطولة كأس العالم، حيث أتيحت لهم فرصة التقاط صور تذكارية مع الكأس وتوثيق هذه اللحظات النادرة.

QNB يطلق خدمة WeChat Pay لتجار التجزئة – قطر

أطلقت مجموعة QNB، أكبر مؤسسة مالية في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، خدمة WeChat Pay، وسيلة الدفع الرئيسية عبر الجوال في الصين، لتجار التجزئة في قطر، وذلك تعزيزاً لحرصها على دعم عملاء قطاع التجزئة الراغبين في جذب شريحة جديدة من العملاء الصينيين.

يستخدم WeChat Pay للدفع عبر الجوال أكثر من ١,٢ مليار مستخدم شهريًا حول العالم نظراً لما يمثله من مزايا إضافية لتجار التجزئة الراغبين في جذب العملاء الصينيين أثناء سفرهم للخارج.

وستمكن هذه الشراكة عملاء البنك من التجار من تلبية احتياجات العملاء الصينيين باستخدام WeChat Pay كخيار دفع آمن وبدون الحاجة لحمل النقود.

كما تعكس هذه الخدمة الجديدة جهود QNB لتطوير خيارات قبول دفع مبتكرة مصممة خصيصاً لتجار التجزئة المحليين في قطاعي السفر والسياحة.

تتواجد مجموعة QNB حاليا في أكثر من ٣١ بلداً وثلاث قارات حول العالم، حيث تقدم أحدث الخدمات المصرفية لعملائها. ويعمل في المجموعة أكثر من ٢٨,٠٠٠ موظف عبر ١,٠٠٠ فرع ومكتب تمثيلي، بالإضافة إلى شبكة واسعة من أجهزة الصراف الآلي تزيد عن ٤,٦٠٠ جهاز.



المشرق العربي لوساطة التأمين

Arab Orient

Insurance Brokers

الدولي الإسلامي أفضل بنك إسلامي في مجال خدمات التجزئة في دولة قطر



د.عبدالباسط الشيبي: حولّنا التحديات إلى فرص وسرعنا عملية التحول الرقمي بشكل كبير

منحت لجنة جوائز الخدمات المصرفية الإسلامية –ومقرها لندن– الدولي الإسلامي QIIB جائزة أفضل بنك إسلامي في مجال خدمات التجزئة في دولة قطر لعام ٢٠٢١ وذلك تقديراً لريادة البنك والقفزة النوعية التي حققها خلال الفترة الماضية.

وتسلّم السيد **عمر عبد العزيز المير** رئيس قطاع تطوير الأعمال والقنوات البديلة في الدولي الإسلامي الجائزة خلال الحفل الذي نظمته اللجنة مؤخراً لتوزيع جوائزها للعام ٢٠٢١ بحضور نخبة من ممثلي القطاع المصرفي وقطاع الأعمال الدولي.

وأكدت لجنة جوائز الخدمات المصرفية الإسلامية في حيثيات منحها الدولي الإسلامي هذه الجائزة بأن البنك قدم أداءاً استثنائياً خلال العام ٢٠٢١ واستطاع الارتقاء إلى مستويات جديدة من جودة العمل وتقديم الأفضل للعملاء وفق ما يتوقعونه بالرغم من التحديات الماثلة والتي كانت فيما يبدو حافزاً لمزيد من التطوير.

وأشارت اللجنة إلى أن الدولي الإسلامي واصل جهوده في مجال الابتكار وتعزيز بنيته التكنولوجية التي تتيح تقديم خدمات رقمية واسعة للعملاء دون الحاجة لمراجعة فروع البنك بالنظر إلى الظروف المستجدة المرتبطة بانتشار فيروس كورونا، وهو أمر لاقى صدىً أيجابياً وانعكس بشكل جلي في مؤشرات الأداء الرئيسية للبنك.

وتوقعت لجنة جوائز الخدمات المصرفية الإسلامية استناداً إلى الأرقام والبيانات المتوفرة أن يواصل الدولي الإسلامي أداءه المتميز، وتقدمه المضطرد ومساهمته في إغناء الصيرفة الإسلامية، بالنظر إلى الخبرة الواسعة التي يتمتع بها، وكادر العمل المحترف الذي يدير مختلف أنشطته، وهو مايشكل إضافة نوعية لتجربة البنوك الإسلامية ونجاحاتها على صعيد عالمي.

وتعليقاً على منح الدولي الإسلامي جائزة أفضل بنك إسلامي في مجال خدمات التجزئة في دولة قطر صرح **د. عبدالباسط أحمد الشيبي** الرئيس التنفيذي للبنك قائلاً: «نحن سعداء بالتقدير الذي ناله البنك عبر فوزه بهذه الجائزة التي تؤكد بأن البنك يسير في الاتجاه الصحيح معتمداً على قوة الاقتصاد القطري الذي يزخر بالفرص ويوفر الدعم لمختلف قطاعات الأعمال ولاسيما القطاع المصرفي».

وأضاف: «إن النجاح والإنجازات التي نحققها إنما ندين بالفضل فيها إلى الازدهار الذي يتميز به الاقتصاد القطري والمزايا الفريدة التي يمنحها للقطاع المصرفي عبر منحه ثقة وملاءة عالية يستند إليها في التصنيفات الائتمانية رفيعة المستوى التي يحرزها بشكل مستمر، وهو ما ينعكس ثقة واهتماماً من قطاع الأعمال المحلي والدولي بالقطاع المصرفي القطري الذي استطاع أن يحقق أداءً استثنائيا حتى في ظل ظروف غير متوقعة».

وأوضح **د. الشيبي**: «بأن الدولي الإسلامي حقق إنجازات متميزة خلال الفترة الماضية في مختلف المجالات سواء التي تخص الشركات أو تخص التجزئة، كما أن قاعدة عملائنا شهدت توسعاً ملموساً بفضل استجابتنا السريعة وعالية الكفاءة للظروف المستجدة المتعلقة بانتشار فيروس كورونا عبر تسريع عملية التحول الرقمي، وإتاحة مختلف منتجاتنا وخدماتنا المصرفية عبر القنوات الرقمية التي شهدت طفرة غير مسبوقة حولّنا من خلالها التحديات إلى فرص وحسّنا من بيئة التشغيل بشكل كبير، ما انعكس في زيادة الفعالية وتحقيق نتائج تتوافق مع أفضل التوقعات».

وأكد الرئيس التنفيذي للدولي الإسلامي: «بأن البنك سيواصل إستراتيجيته في مجال استقطاب العملاء، وتحسين جودة الخدمات، وتنويع المنتجات، والتركيز بشكل أساسي على الابتكار في منتجات الصيرفة الإسلامية، حيث نعتبر أننا مسؤولون بشكل خاص بالمساهمة في دعم المبادرات التي تهتم بجانب الابداع والابتكار بما يشكل قيمة مضافة للبنك بشكل خاص وللصيرفة الإسلامية عموما».

وأعرب أخيراً عن شكره للجنة جوائز الخدمات المصرفية الإسلامية على ثقتها بالدولي الإسلامي ومنحه جائزة أفضل بنك إسلامي في مجال خدمات التجزئة في دولة قطر ،كما وجه الشكر لكادر الدولي الإسلامي على جهودهم في تنفيذ الخطط الاستراتيجية والمرحلية وتفانيهم في العمل، الأمر الذي انعكس على مختلف جوانب العمل، وأسهم بشكل ملموس في مزيد من النتائج المتميزة التي يحققها البنك.



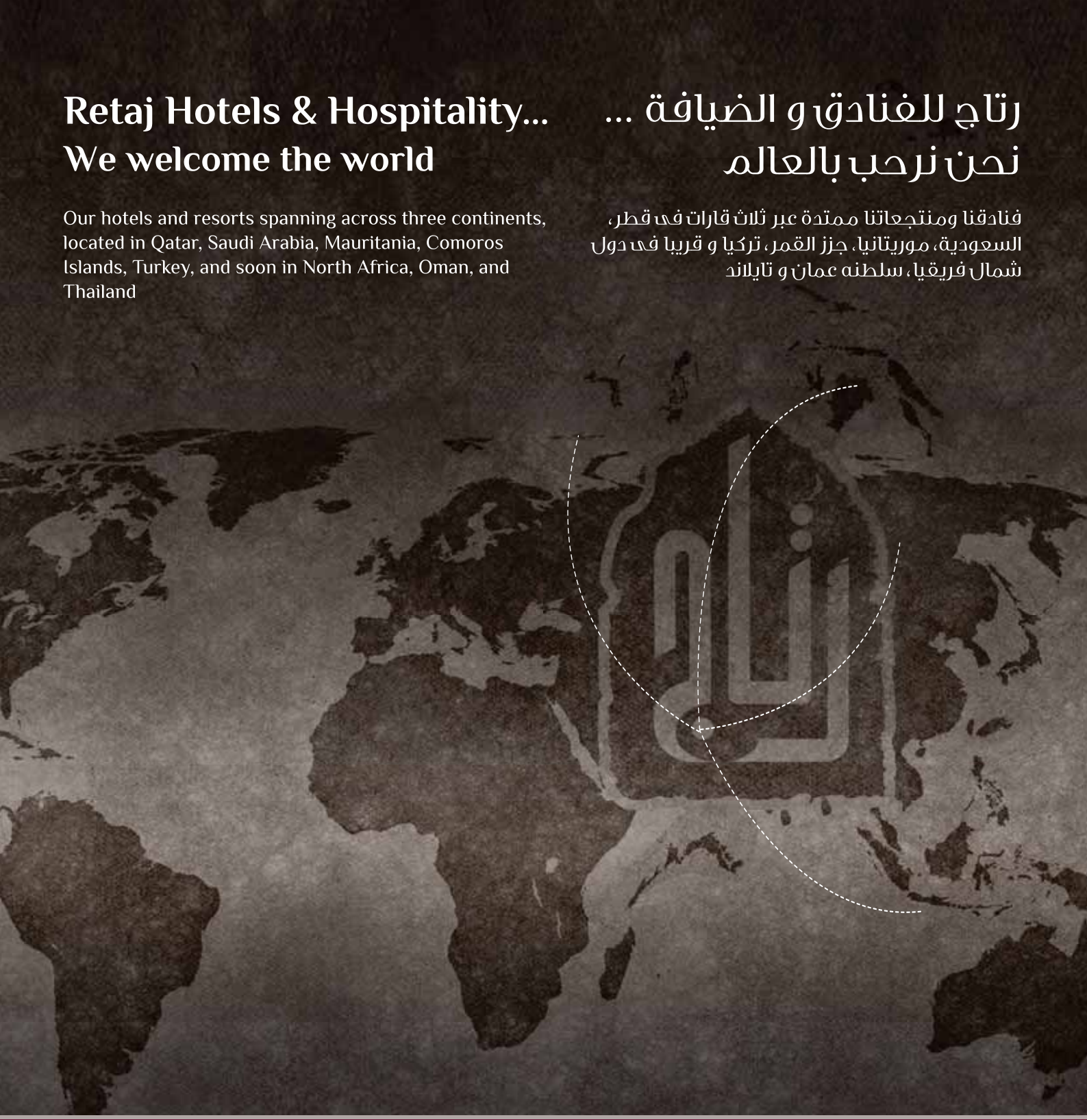
عمر المير يتسلم الجائزة

Retaj Hotels & Hospitality...
We welcome the world

Our hotels and resorts spanning across three continents, located in Qatar, Saudi Arabia, Mauritania, Comoros Islands, Turkey, and soon in North Africa, Oman, and Thailand

رتاج للفنادق و الضيافة ...
نحن نرحب بالعالم

فنادقنا ومنتجعاتنا ممتدة عبر ثلاث قارات فى قطر، السعودية، موريتانيا، جزر القمر، تركيا و قريبا فى دول شمال فريقيا، سلطنه عمان و تايلاند



RETAJ
للفنادق والضيافة
HOTELS & HOSPITALITY

RETAJ رويال ROYALE
RETAJ الريان AL RAYYAN
RETAJ منتجعات RESORTS
RETAJ سويتس أند رزيدنسز SUITES & RESIDENCES WEST BAY
RETAJ inn
RETAJ منتجع وسبا رتاج سلوى RETAJ SALWA RESORT & SPA
RETAJ رتاج باي ووك رزيدنس RETAJ BAYWALK RESIDENCE

Tel: +974 4420 4444, Fax: +974 4420 4445
website: www.retaj-hotels.com

@Retajhotels RetajHH retajhotels

بنك مسقط: التحول الرقمي يعزز من تمكين الأعمال

إلهام آل حميد، مدير عام الأعمال المصرفية للشركات ببنك مسقط، تتحدث عن التحول الرقمي في تقديم الخدمات المصرفية للشركات.



إلهام آل حميد

■ ما هي الخدمات المصرفية المختلفة التي يقدمها بنك مسقط للشركات؟

– ساهم بنك مسقط في دعم الاقتصاد الوطني على مدى ٤ عقود حتى الآن، واليوم، يوفر قطاع الخدمات المخصصة للشركات مجموعة واسعة من الخدمات المقدمة عبر الفروع المختلفة للبنك المتوزعة في مختلف محافظات السلطنة، حيث يمتلك البنك ٤ فروع خاصة بالشركات ففي محافظة مسقط يوجد فرعان للشركات وفي صحار وصلالة أيضا، وهي مجهزة بشكل كامل لتقديم مختلف الخدمات التي تلبي احتياجات الزبائن بدأ بفتح الحساب إلى خدمات المعاملات المالية والحسابات وصولا إلى خدمات التجارة العالمية، ويعمل بها موظفون عمانيون أكفاء، كما أن هذه الخدمات متوفرة في مختلف الفروع الأخرى بالإضافة إلى المنصة الإلكترونية للخدمات المصرفية للشركات، وسيتمكن زبائننا الأعزاء من الوصول إلى مدراء علاقات متخصصين يقدمون لهم أفضل الحلول التي تتلائم مع متطلباتهم واحتياجاتهم.

■ كيف ساهم التحول الرقمي في تعزيز الخدمات المصرفية المقدمة للشركات؟

– بشكل عام، هناك توجه عالمي نحو التحول الرقمي، كما أن الخدمات الإلكترونية بدأت تشهد ازدهارا غير مسبوق في السنوات القليلة الماضية لجملة المنافع التي تقدمها هذه الخدمات وخاصة كونها توفر الوقت والجهد، وعلى وجه التحديد نرى أن إقبال الزبائن توسع في ظل ما شهده العالم بسبب جائحة كورونا (كوفيد 19 –) وما يزال يشهده الآن بسبب التأثيرات التي خلفتها الجائحة. ساعد التحول الرقمي الشركات على تسريع المعاملات، وتحسين كفاءة الموظفين، والتقليل من أخطاء إدخال البيانات في عمليات الدفع، وبالطبع تحسين الأمان، جميع هذه الخدمات موفرة للشركات من خلال تقديم تحليل مفصل للبيانات، وتحليلات آنية لضمان مقدار أكبر من الشفافية والتحكم للزبائن من الشركات تمكنهم من اتخاذ قرارات مدروسة.

■ مع توفر جميع هذه الخدمات الإلكترونية، هل ازداد استخدام الشركات للمدفوعات عن طريق الإنترنت في السنوات القليلة الماضية؟

– سابقا، كانت الشركات تفضل إجراء معاملاتها بشكل مباشر وجها لوجه حتى مع توفر الخدمات الرقمية، ولكن مع إجراءات التباعد الاجتماعي التي جاءت نتيجة للجائحة تغيرت الكثير من المفاهيم وتغيرت معها الكثير من العادات، فأصبح الزبائن من المؤسسات أكثر إقبالا على تنفيذ العمليات المصرفية من خلال الخدمات الرقمية بطريقة آمنة ومناسبة لهم لينجزوا معاملاتهم من أي مكان بدون الحاجة إلى زيارة الفروع ويعود ذلك بشكل كامل إلى جاهزية الخدمات الرقمية التي يوفرها البنك. في عام ٢٠٢٠، قام البنك بإجراء عدد من المعاملات المصرفية للشركات تقدر بأكثر من ٢ مليار ريال عماني من خلال الموقع الإلكتروني المخصص للشركات، وفي هذا العام ٢٠٢١، اكتسب التحول الرقمي شهرة واسعة بزيادة عدد التحويلات إلى ما يقارب ٢,٨ مليون معاملة والتي تقدر بأكثر من ٣,٨ مليار ريال تم تنفيذها عبر قنوات البنك الرقمية في الأشهر التسعة الأولى من هذه السنة فقط، هذه الزيادة السريعة في المعاملات لم تكن لتتحقق لولا الحلول الرقمية المختلفة التي وفرها بنك مسقط.

■ هل يمكنك أن تطلعينا على أبرز الخدمات والحلول المصرفية المتوفرة على موقع البنك المخصص للشركات؟

يتميز الموقع الجديد بتصميم حديث وبسيط، يركز على توفير الحلول من خلال توفير روابط مباشرة لمجموعة كبيرة من الخدمات التي يقدمها البنك من ضمنها الأعمال المصرفية للشركات وتمويل الأعمال والحلول والتمويل التجاري وخدمات الوكالة والزبائن والقطاعات وشهادات الزبائن، حيث يتيح هذا الموقع للزبائن من الشركات سهولة الوصول إلى الاستمارات الإلكترونية لمختلف خدمات التجارة، واستمارات أخرى لمختلف الخدمات المصرفية، ولائحة متكاملة بالمستندات المطلوبة، وغيرها من الخدمات. كما يهدف الموقع الإلكتروني الجديد إلى توفير تجربة لإشراك الزبائن ومساعدتهم على الوصول إلى أهم المعلومات بشكل سهل، بالإضافة إلى تقديم طلباتهم المتعلقة بالخدمات المصرفية التي تناسب احتياجاتهم، وتهدف استراتيجية بنك مسقط إلى دعم الزبائن من الشركات وجعلهم مطّلعين على التحديثات المتسارعة حول العالم، والتركيز على تطوير أعمالهم وخاصة في وقت يُتوقع فيه أن يشهد الاقتصاد مرحلة نمو أسرع، ويمكن زيارة الموقع الإلكتروني من خلال الرابط الآتي:

https://www.bankmuscat.com/en/Business/Pages/Business-Home-page.aspx.

■ ما هي خيارات الحلول الرقمية المتوفرة للشركات الكبيرة؟

– يقدم بنك مسقط عددًا من الحلول الرقمية المصممة للشركات الكبيرة خصيصًا مثل خدمات إيداع الشيكات عن بعد عبر الإنترنت والخصم المباشر، ومن خلال تسهيل منصة مؤسسة إلى مؤسسة (B2B) الذي يقدمه بنك مسقط لتوفير احتياجات المؤسسات الحكومية الكبيرة والشركات، فإن ذلك سيساهم في توفير خدمة نقل البيانات المتعلقة بالمدفوعات الكبيرة عبر الإنترنت بطريقة آلية وسيسهل من نظام تخطيط الموارد المؤسسي (ERP). وتعد الخدمات المصرفية للشركات عبر الإنترنت من بنك مسقط منصة مهمة أخرى تساعد الشركات على إدارة شؤونها المالية على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع، كما تُسهل المنصة المتاحة باللغتين العربية والإنجليزية من خلال https://www.bankmuscatonline.com سهولة وسرعة الوصول إلى تفاصيل الحساب والمعاملات بالعملات المحلية أو الأجنبية بالإضافة إلى الدفع بالجملة، هذا بالإضافة إلى أن منصة الخدمات المصرفية عبر الإنترنت تتميز بأحدث التقنيات مع ميزات أمان عالمية المستوى. يقدم بنك مسقط أيضًا عددًا من الحلول الرقمية الأخرى المصممة خصيصًا مثل خدمات إيداع الشيكات عن بعد عبر الإنترنت والخصم المباشر، وتعمل منصة الخدمات المصرفية للشركات عبر الإنترنت الخاصة بالبنك ونظام من مؤسسة إلى مؤسسة (B2B) أيضًا على تسهيل دفع رواتب الموظفين بطريقة آمنة بموجب نظام حماية الأجور الصادر من البنك المركزي العماني ووزارة القوى العاملة.

■ حدثينا أكثر عن برنامج إدارة العلاقات العالمية الذي دشنه البنك؟

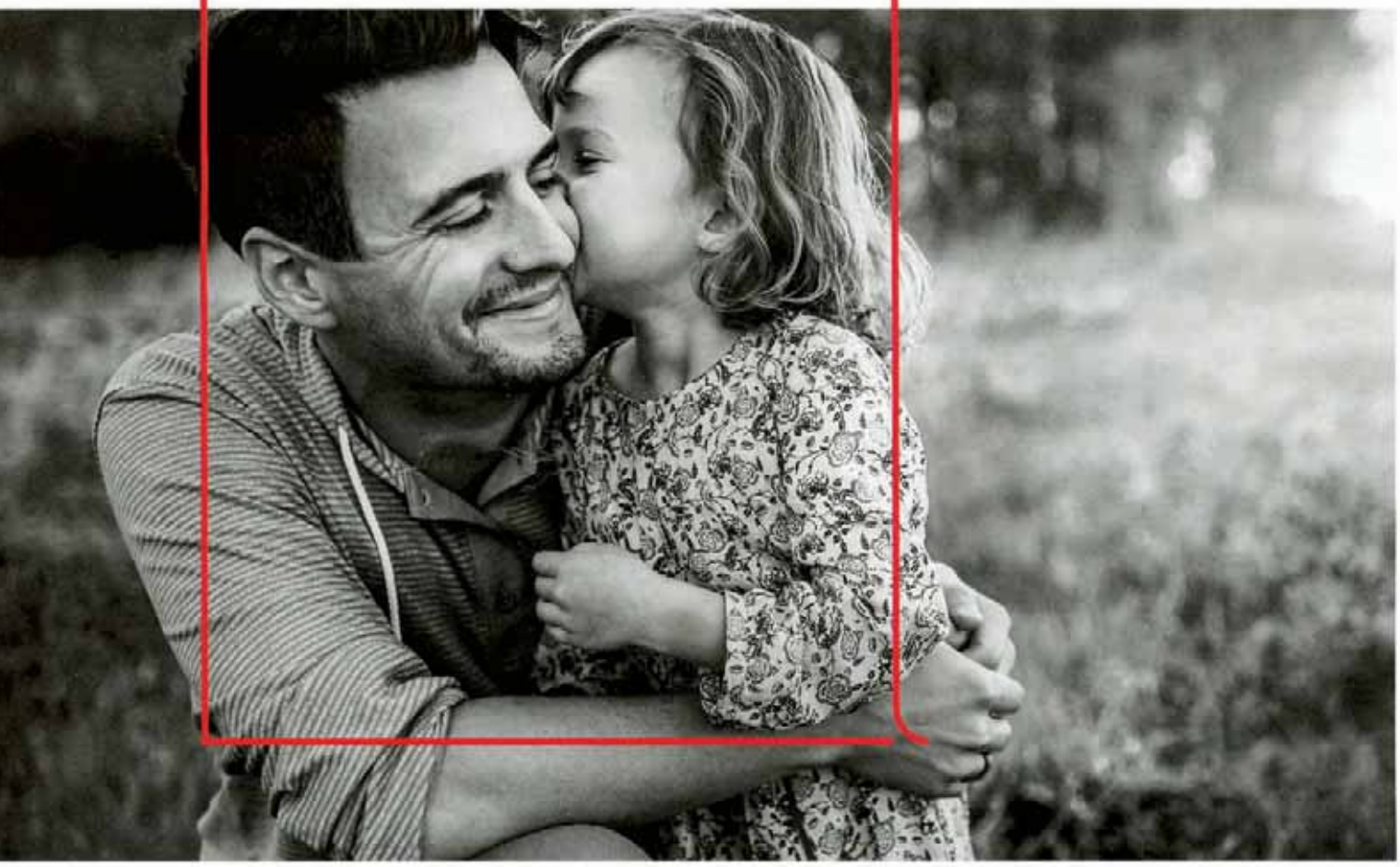
– من أجل تحسين الخدمات المقدمة للشركات، دشن بنك مسقط في ٢٠١٩ برنامج إدارة العلاقات العالمية للعمل على ترجمة رؤية البنك المرتكزة على الزبائن، هذه الخطوة عززت روح التعاون بين مختلف دوائر البنك التي عملت جميعها على توفير حلول مصممة خصيصا للزبائن من الشركات، جاءت هذه الإضافة لتعطي شركاء البنك من الشركات نقطة اتصال واحدة من خلال مدراء العلاقات في البنك، وأسعدنا الاستماع إلى ردود الفعل الإيجابية لزبائننا من الشركات حيث جاءت مشجعة لنا وساعدتنا على العمل أكثر لتحسين الخدمات والحلول المصرفية والتركيز على خدمة الزبائن بشكل أفضل، حيث جاء هذا البرنامج معززا لاحتياجات الزبائن من مختلف الفئات لتوفير أفضل تجربة مصرفية ممكنة لهم.

■ ماذا عن القادم، إلى ماذا يتطلع زبائن بنك مسقط في المستقبل؟

– عمل البنك على مر السنوات بثبات لتحسين مجموعة الخدمات والحلول بالإضافة إلى تعزيز سهولة المعاملات المصرفية لكافة الزبائن باختلاف احتياجاتهم، وسنستمر في التركيز على تطوير خدماتنا الرقمية مع الحرص على تحقيق أفضل معايير الأمان. ومن هذا المنطلق، يسعدني أن أذكر أن ملاحظات زبائننا دائما ما تكون محط عناية فائقة، حيث ركز البنك في رحلته نحو تطوير خدماته ومنتجاته على ملاحظاتهم بالإضافة إلى أحدث التوجهات العالمية في هذا القطاع، علاقتنا مع زبائننا تتمحور حول الشراكة وتحسين تجربتهم معنا، ويسرني أن أؤكد على أن بنك مسقط باعتباره البنك الرائد في السلطنة سيستمر في تقديم أحدث المنتجات والمزايا التي ستعزز من ملائمة الخدمات المقدمة بالإضافة إلى تعزيز الأمان المصرفي لجعل تجربتهم معنا أفضل ما يكون ولشكرهم على ثقتهم المستمرة بنا وبخدماتنا. ■

Will she always be this happy?

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



UBS

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

The value of investments may fall as well as rise and you may not get back the amount originally invested.
© UBS 2021. All rights reserved.



العملات المشفّرة ليست مثالية للتحوّط في مواجهة التضخم



يوجد اختلاف بالنسبة لمخاوف التضخم في الوقت الراهن، إذ يقوم مستثمرون كثيرون بالتشكيك في أن أدوات التحوّط التي تعود إلى السبعينيات من القرن الماضي ما تزال جديرة بالثقة.

تعتبر العملات المشفّرة ملاذاً يتمتع بشعبية بطريقة متنامية لدى المستثمرين الذين يعانون من مخاوف التضخم، سواء كان ذلك «الذهب المشفّر» المتمثل في عملة بتكوين أو الأصول المشفّرة الأحدث التي جرى تصميمها لا لتصبح مقاومة لتضخم الأسعار فحسب، بل ولتحقيق الإستفادة من وراء صعود الأسعار.

وتتمثل أكبر شبكة في تباطؤ النمو الإقتصادي، وليس تضخم الأسعار. ربما تقدم العملات المشفّرة قدراً من الحماية في مواجهة معدلات التضخم في المعروض النقدي، لكنه لا يؤدي إلى إنتاج سلع وخدمات أكثر.

تتمثل أفكار عديدة مرتبطة بالعملات المشفّرة في شركات التقنية الناشئة التي يجري تطبيقها كمؤسسات مستقلة لا مركزية عوضاً عن الشركات التقليدية. تنتعش الشركات الناشئة وسط الإقتصادات الآخذة في النمو، وليس في وجود إقتصادات تعاني من الركود.

ربما تعتبر هذه استثمارات رأس مال مغامرة جيدة، غير أنها تتضمن وجود خطورة هائلة تماماً بحيث لا يكون في الإمكان اعتبارها استثمارات تحوطية في مواجهة التضخم.

ويتمثل التهديد العالمي الآخر لقيمة العملات في التوترات الدولية. لا يوجد شيء يمكنه أن يكون سبباً لارتفاع التضخم يشبه حالة الحرب، ويوجد صراعات في كافة أنحاء العالم محتدمة، ربما يسفر بعض منها عن إندلاع حروب مستعرة وحروب أشدّ برودة ينجم عنها فرض عقوبات وحواجز مالية ورسوم جمركية.

تمتلك العملات المشفّرة ميزات تتفوق بها على التمويل التقليدي خلال أزمات الحروب والصراعات المالية. تعتبر الرهانات الأفضل في حالة حدوث ذلك السيناريو هي العملات الأكثر استقراراً – بتكوين وإيثريوم – في ظل وجود ملاكها الكبار في كافة الدول، علاوة على وجود عملات مشفّرة تتمتع بحماية قوية على صعيد الخصوصية، على غرار «مونيرو» و«داش».

رئيس السلفادور يكبّد بلاده خسائر بسبب شراء بتكوين



ربما يكون رئيس السلفادور، **نجيب أبو كيلة**، هو رئيس الدولة الوحيد في العالم الذي يستخدم الأموال العامة لتداول عملة بتكوين المشفّرة عبر هاتفه المحمول.

حتى الآن، يبدو أن **أبو كيلة** خسر بعض أموال دافعي الضرائب، غير أن العملية ما زالت محاطة بالسرية، على الرغم من أن الدولة اشترت ما لا يقل عن ١٣٩١ عملة بتكوين، بحسب ما قاله **أبو كيلة**، البالغ من العمر ٤٠ عامان على توتير.

وفقا لحسابات بلومبرغ، يعتقد ان عملية الشراء التي قال رئيس السلفادور أنه قام بها كلفت الدولة الواقعة في أميركا الوسطى نحو ٧١ مليون دولار على أساس متوسط سعر الشراء البالغ ٥١.٠٥٦ دولارا لكل عملة في تاريخ وتوقيت تغريداته.

لكن على افتراض أن الحكومة احتفظت بالعملة الرقمية: كانت قيمتها ستصل الآن لتبلغ ٦١ مليون دولار بسعرها يوم الأربعاء، وعليه، فقد كبّدت عملية الشراء الدولة خسارة تقدر بـ ١٤٪ من الأصول التي جرى تداولها في تلك العملية.

بورتريكو «جنة» مستثمري العملات المشفّرة الهاربين من «جحيم» الضرائب الأميركية



يضم منتجع «سانت ريجيس باهيا بيتش» (ST. REGIS BAHIA BEACH RESORT) في بورتوريكو ملعباً للغولف، فضلاً عن مساكن تطل على المحيط في محمية طبيعية مساحتها ٤٨٣ فداناً تقع على طول المياه الزرقاء والغابات المطيرة المورقة. إلا أن الجزء الأكثر جاذبية بالنسبة لأولئك الذين يسارعون بالإندفاع نحو هذا العقار هو النصّ الموجود على موقعه الإلكتروني، والذي يشرح المزايا الضريبية للمقيمين في الجزيرة.

كان هذا هو الحال بالنسبة لـ **أنطوني إيمتمان**، الذي ترك لوس أنجلوس خلفه، واشترى شقة في المنتجع خلال شهر مارس، فقد اصبح الرئيس التنفيذي لشركة «إيكيغاي أست مانجمنت» IKIGAI ASSET MANAGMENT الأن جزءاً من مجتمع العملات المشفّرة المزدهر على طول الشاطئ الشمالي لبورتوركيو، إذ يعدّ الطقس الإستوائي ميزة إضافية أخرى.

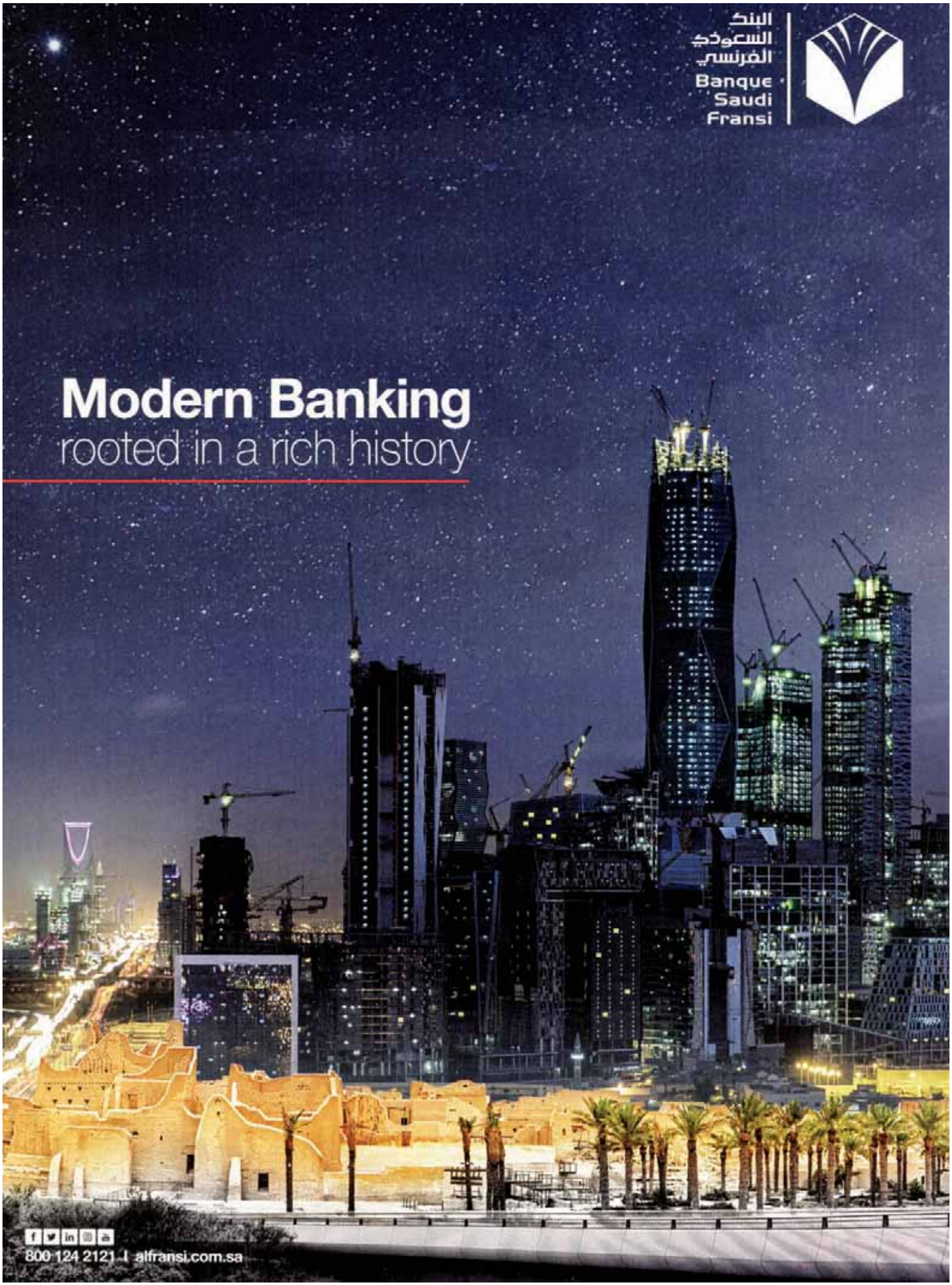
في هذا الصدد، يحذو **إيمتمان** وأقرانه حذو صناديق التحوط، ويسعون للإقامة في الجزيرة لجني وفورات ضريبية ضخمة، إذ يدفع المستثمرون ذوو الدخل المرتفع في الولايات المتحدة ما يصل إلى ٢٠٪ كضريبة على ارباح رأس المال، وما يصل إلى ٣٧٪ على المكاسب قصيرة الأجل. أما في بورتوريكو، فهم لا يدفعون شيئاً. كما تدفع الشركات القائمة في البر الرئيسي الأميركي ٢١٪ كضريبة فيدرالية على الشركات، بالإضافة إلى ضريبة الولاية الفردية، مقارنة بـ٤٪ فقط على الجزيرة.

فضلاً عن ذلك، يعدّ صندوقا «بانتيرا كابيتال PANTERA CAPITAL، و«ريدوود سيتي فينتشرز» REDWOOD CITY VENTURES من بين الصناديق التي أنشأت مكاتب لها في الجزيرة.

يشار إلى أن حكومة بورتوريكو طبّقت الإعفاءات الضريبية في عام ٢٠١٢ على أمل تغذية إقتصاد الجزيرة المتعثر بالنقد، وتنويع مجموعة الوظائف. وقد بدأت صناديق التحوط تدريجياً في البحث عن موطئ قدم لها في الجزيرة.

ويصف مؤيدو الإعفاءات الضريبية ذلك بأنه ليس مجرد دفعة لجزيرة غارقة في الإفلاس منذ أكثر من أربع سنوات، وهو إفلاس طال أمده بسبب الأعاصير، والزلازل، والفضائح السياسية، والجائحة، وإنما يرونه كفرصة لإعادة الإبتكار.

ومع ذلك، نجد من ينتقد الفكرة، إذ تطبّق بعض القوانين فقط على المقيمين الجدد، وبالتالي، فهي لا تطبّق على سكان الجزيرة. وقد جعل ذلك بعضهم متردداً في الترحيب بالمجموعة الجديدة من السكان الأثرياء، خوفاً من أن يؤدي تدفق الدخل إلى تفاقم عدم المساواة، وخلق توتر إجتماعي. وفي الواقع، فإن أسعار العقارات ترتفع بالفعل إلى مستويات «غير معقولة».


البنك
السعودي
الفرنسي
Banque
Saudi
Fransi
Modern Banking
rooted in a rich history
800 124 2121 | alfransi.com.sa

العملات الورقية تنقرض والعالم غير جاهز لعصر ما بعد النقود



بدأ العد التنازلي لاختفاء العملات الورقية من العالم رغم عدم جهوزية المستهلكين لهذه الخطوة، ورغم أن جائحة «كورونا» سرعت من وتيرة انقراض العملات الورقية فإن انسحاب العملات الورقية من مشهد المعاملات المالية بدأ قبل ذلك بسنوات.

عندما أعلن **ستيف جوبز** عن أول «آيفون» عام ٢٠٠٧، أزال أول عمود من أساسات الأوراق النقدية، تماماً كما يتوقع كثيرون أن يفعل «الميتافيرس» بالعديد من الأشياء التي اعتدنا عليها.

حولت الجائحة ٥ تريليونات دولار من مبيعات التجزئة إلى مبيعات عبر الإنترنت، خوفاً من الجراثيم. كما قدمت حكومات كالحكومة الصينية قسائم مساعدة دفعت ملايين المستخدمين وآلاف التجار إلى استخدام أساليب الدفع الإلكتروني، ومن المرجح أن تستمر هذه الأساليب.

كما انخفض الاستخدام النقدي في الهند منذ ٥ سنوات بعد أن ألغى رئيس الوزراء **ناريندرا مودي** ٨٦٪ من النقد القانوني كجزء من تجربة اقتصادية فاشلة، حيث تزدهر أساليب الدفع الرقمي حالياً. والتي تعدّ من عملات منصة الإيثيريوم وترتبط قيمتها بالدولار، مع ٧٠ مليون تاجر.

والجدير بالذكر أن تطبيقات الهواتف الذكية المرتبطة بالخدمات العامة في الهند عملت على تصفية ما يعادل ١٠٠ مليار دولار، مقارنة بمبلغ ١٥ مليون دولار قبل خمس سنوات، علماً بأن «غوغل» وحدها تعاملت مع ٣٨ مليار دولار من هذه التحويلات وأطلقت هاتفاً بأقل من ١٠٠ دولار لإتاحة الإنترنت على الهاتف المحمول للجميع.

استخدم نحو ٣٥٪ من النقد في منطقة اليورو في المعاملات المحلية في عام ٢٠٠٣، ولكن انخفض ذلك إلى نحو ٢٠٪ في عام ٢٠١٩، حيث انتهى الأمر بنحو ٣٠ إلى ٥٠٪ من العملات الورقية في الخارج.

ضغط على البنوك لتسريع التحول نحو بيئة أكثر اخضراراً



تطالب البنوك بمعايير بيئية أكثر صرامة عند تمويل شركات الشحن حيث يتزايد ضغط المستثمرين على القطاع لتسريع التحول نحو بيئة أكثر إخضراراً، وفقاً لمجموعة بوسطن الإستشارية (BCG).

ويمثل النقل البحري، الذي ينقل حوالى ٩٠٪ من التجارة العالمية، ما يقرب من ٣٪ من إنبعاثات ثاني أكسيد الكربون في العالم وتتوقع شركة BCG أن الصناعة ستحتاج إلى ٢,٤ تريليون دولار لتحقيق صافي إنبعاثات صفرية بحلول عام ٢٠٥٠.

وأشار **بيتر جيمسون**، الشريك من BCG وهم مستشارون لقمة المناخ COP26، أن الطلبات التي تحركها الحوكمة البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات (ESG) تدفع البنوك بالفعل إلى إتخاذ المزيد من الإجراءات، وبالتالي بدأت شركات الشحن تشعر بالضغط الممارس عليها.

وقال **جيمسون**: «عند النظر في الإقراض للأصول الجديدة، ستخلق البنوك قناة أكبر لخفض ثاني أكسيد الكربون من خلال سياساتها. كما ترى البنوك أن شركات التأمين تشعر بضغط المساهمين وهذا يتسبب أيضاً في إعادة تقييم صناديق التقاعد الكبيرة».

ويقدر المحللون أن كبار ممولي الشحن يقدمون حالياً ما يقرب من ٣٠٠ مليار دولار من الإقراض للصناعة سنوياً.

ومن بين ٢,٤ تريليون دولار التي تقدرها مجموعة بوسطن الإستشارية (BCG) ستكون ضرورية لتحقيق صافي إنبعاثات صفرية بحلول العام ٢٠٥٠، قال جيمسون إن ٥٠٠ مليار دولار ستكون مطلوبة من الآن وحتى العام ٢٠٣٠ مع ١,٩ تريليون دولار المتبقية بين عامين ٢٠٣٠–٢٠٥٠.

وسيخصص الجزء الأكبر من المبلغ الإجمالي – حوالى ١,٧ تريليون دولار – لتطوير أنواع الوقود في المستقبل.

٢٥٪ من شركات «وول ستريت» تخطط لتقليص عدد موظفيها في نيويورك



تخطط نحو ربع شركات الخدمات المالية لتقليل أعداد موظفيها في مدينة نيويورك خلال السنوات الخمس المقبلة.

وتعد تلك النسبة الأكبر بين القطاعات كافة، بحسب البيان الصادر عن منظمة «الشراكة من أجل مدينة نيويورك».

ويتعرض مستقبل الوظائف في صناعة الخدمات المالية في مدينة نيويورك (وعددهم مليون شخص) لضربة مزدوجة تتمثل في تزامن مساعي «وول ستريت» لنقل مقرات العمل، وفتح المكاتب في مدن منخفضة التكلفة بكل أنحاء البلاد، وخاصة في تكساس وفلوريدا مع اتجاه البنوك إلى الإعتماد على الأتمتة والتقنيات الأخرى التي تسمح لهم بتقليص أعداد الموظفين.

٤٠٪ من الأصول المالية في العالم تتعهد بصفر إنبعاثات كربونية



تعهدت بنوك وصناديق، تمثل ٤٠٪ من الأصول المالية بالعالم، بتحقيق الأهداف المنصوص عليها في إتفاقية باريس للمناخ.

وتنتمي حالياً أكثر من ٤٥٠ شركة، تُدير ١٣٠ تريليون دولار من الأصول، إلى «تحالف جلاسكو المالي لصفر الإنبعاثات»، أي حوالى ضعف ما يقرب من ٧٠ تريليون دولار، عندما تم إطلاق التحالف في شهر أبريل الماضي، وفقاً لتقرير مرحلي منشور من قبل التحالف. ويتعيّن على الموقعين إستخدام المبادئ التوجيهية الإسترشادية العلمية من أجل الوصول إلى صافي الإنبعاثات الكربونية الصفرية بحلول منتصف القرن، وتقديم الأهداف المؤقتة للعام ٢٠٣٠.

البنك السعودي للاستثمار

"جائزة التنافسية المسؤولة"

من مؤسسة الملك خالد الخيرية لعام 2014م



جائزة الملك خالد

King Khalid Award



البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

saib.com.sa | 800 124 8000

facebook.com/SAIB | @saiblive

«الخليج الدولي» راعي بلاتيني لمؤتمر التعدين الدولي



عبدالله الزامل



عبد العزيز الحليسي

أعلن بنك الخليج الدولي GIB – السعودية انه راع بلاتيني لمؤتمر التعدين الدولي الأول، الذي انعقد في الرياض وهدف المؤتمر الى جذب الاستثمار ووضع أنظمة عالمية المستوى للحكومة البيئية والاجتماعية، وحوكمة الشركات.

وأعرب رئيس مجلس إدارة البنك، **عبدالله الزامل** عن سعادته بالمشاركة في مؤتمر التعدين الدولي، مؤكدا بأن هذا المؤتمر يعزز توجهات المملكة الرامية الى استثمار ثرواتها المعدنية، واضاف ان «صناعة التعدين تحقق تنوعا اقتصاديا وخلقا لفرص عديدة واعدة، ويؤمل عليها لتسهم بشكل اكبر في الناتج المحلي».

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج الدولي **عبد العزيز الحليسي** «من منطلق دعم استراتيجية التنويع الاقتصادي في المملكة ورؤية السعودية ٢٠٣٠ يسرنا في بنك الخليج الدولي رعاية الدورة الافتتاحية لمؤتمر التعدين الدولي، الذي يقدم فرصة رائعة للدول حول العالم».

تعيين دلال الغيص رئيسة تنفيذية لبنك البحرين للتنمية



عيّن بنك البحرين للتنمية **دلال الغيص** بمنصب الرئيسة التنفيذية للبنك.

وكونه أحد رواد القطاع المالي على الصعيد الإقليمي، يلتزم البنك بالحفاظ على مكانته كمساهم رئيسي في دعم نمو المواهب الريادية بالمملكة وتمكينها، مما يصب لصالح قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وفي المناسبة علّق **خالد الرميحي** رئيس البنك: على الرغم من تبعات الجائحة المستمرة، إلا أن بنك البحرين للتنمية قد شهد إنجازات عديدة على مدى العامين الماليين الماضيين. وتمكن من التكيف مع الأوضاع الحالية للسوق ومواكبة البيئة التشغيلية».

بدورها أكدت **دلال الغيص** إلتزامها بتحقيق الأهداف الاستراتيجية للبنك الذي أصبح أحد اللاعبين الماليين الرواد في دعم نمو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة في المملكة.

المهندس طارق القصبي: هدفنا أن نكون بنكاً إسلامياً أكثر ابتكاراً وتعزيزاً للحلول الرقمية

بنك الجزيرة يختتم ٢٠٢١ بافتتاح مبنى الإدارة في الرياض



م. طارق القصبي يتوسط من اليسار نايف العبد الكريم وم. عبد المجيد سلطان

دشّن بنك الجزيرة مبنى الإدارة الجديد في مدينة الرياض، بحضور رئيس مجلس الإدارة المهندس **طارق بن عثمان القصبي**، ونائب رئيس مجلس الإدارة المهندس **عبدالمجيد السلطان**، والرئيس التنفيذي والعضو المنتدب **نايف العبدالكريم**، وأعضاء مجلس الادارة والادارة التنفيذية. ويأتي هذا التدشين استمرارا لانجازات بنك الجزيرة في نقلاته النوعية والمستمرة، وذلك بعد تدشين مبنى الادارة العامة بجدة أخيرا ضمن حرصه على توفير بيئة عمل متكاملة محفزة للابتكار والابداع تنعكس إيجابا على الانتاجية.

ويمثل تدشين هذه المباني الجديدة نقلة نوعية لبنك الجزيرة في مسيرته الهادفة ليكون بنكا اسلاميا أكثر ابتكارا، وذلك من خلال توفير بيئة ملائمة لدعم مستقبل الصناعة المصرفية والمالية في المملكة.

وفي تعليقه على هذه المناسبة قال م. **القصبي**: «يواصل بنك الجزيرة مسيرته الناجحة بكل جهد لتوسيع قاعدة عملائه على مختلف الشرائح المجتمعية والتماشي مع مستهدفات تطوير القطاع المالي ضمن رؤية ٢٠٣٠، وذلك من خلال بناء منظومة تقنيات مصرفية رقمية جديدة».

وتابع: «لقد قمنا بإدخال مهارات جديدة في فريق الادارة التنفيذية للبنك، ما يسهم في دعم عملية التحول الرقمي وتحقيق طموحات النمو للبنك وذلك بهدف تعزيز جهود الأداء والتنفيذ لعملاء شريحتي الخدمات المصرفية الخاصة والخدمات المصرفية للأفراد، الى جانب قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة». وأضاف ان منسوبي البنك يشكلون حجر الأساس في إيجاد تجربة مصرفية متميزة وداعمة لثقافة الإبداع في خدمة هؤلاء العملاء.

وتقدم المهندس **القصبي** بالشكر والتقدير للقيادة الرشيدة ووزارة المالية والبنك المركزي السعودي على الدعم المستمر وتشجيع قطاع الأعمال عموما والقطاع المصرفي خصوصا.

الودائع المصرفية لدى المصارف العربية

ارتفعت الى ٢,٢٩٦ تريليون دولار بنهاية ٢٠٢٠

أظهر التقرير الاقتصادي العربي الموحد ٢٠٢١ أن إجمالي الودائع المصرفية لدى المصارف العربية ارتفع بنهاية عام ٢٠٢٠ الى نحو ٢,٢٩٦ تريليون دولار مقابل ٢,١٤٨ تريليون دولار بنهاية عام ٢٠١٩ بنمو ٦,٩٪.

وأشار التقرير، ان السعودية استحوذت على ٢٢,٦٪ من إجمالي الودائع تلتها الامارات بمجموع ١٩,٨٪ فمصر ١٤,١٪.

وقال ان الرصيد القائم للتسهيلات الائتمانية للمصارف العربية كمجموعة بلغ بنهاية عام ٢٠٢٠ نحو ٢,٤٧٠ تريليون دولار بنمو ٩,٥٪.


استثمر في السعودية
INVEST SAUDI
AGRITEAN
EXPLORERS WANTED.
Saudi Arabia is one of the last undiscovered travel destinations, full of cultural riches and breathtaking scenery. There's never been a better time to invest in the future.
NOW IS THE TIME

جوائز التميز من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب للعام ٢٠٢١



زياد عيتاني – QNB
أفضل بنك في العالم العربي



عبد الحميد عماش – البنك العربي
الأفضل في خدمات التمويل التجاري



د. مصطفى عبدالله حسن محمد – بنك الخرطوم
الأسرع تطوراً ونمواً



صلاح هدمي – بنك القدس مع المحافظ فراس ملحم
أفضل مصرفي في فلسطين من حيث مؤشرات الأداء العام



حمدي رضوان – البنك التجاري الوطني – ليبيا
أفضل بنك في مؤشرات الأداء



حسين الرفاعي – بنك قناة السويس – مصر
أفضل بنك في جودة الخدمات عبر الإنترنت



أمال الودان – الجمهورية / ليبيا
أفضل مصرف في ليبيا



عبد الرزاق عاشور – فينيسيا بنك
الإلتزام الشامل بمكافحة غسيل الأموال



نهله بودياب – بنك الموارد
الصلابة في وجه الأزمات



رندى بدير – بنك الإعتماد اللبناني
الأفضل من حيث رقمنة المدفوعات



بختيار رشيد إسماعيل – إربيل للإستثمار
الأفضل في تطوير الكادر البشري



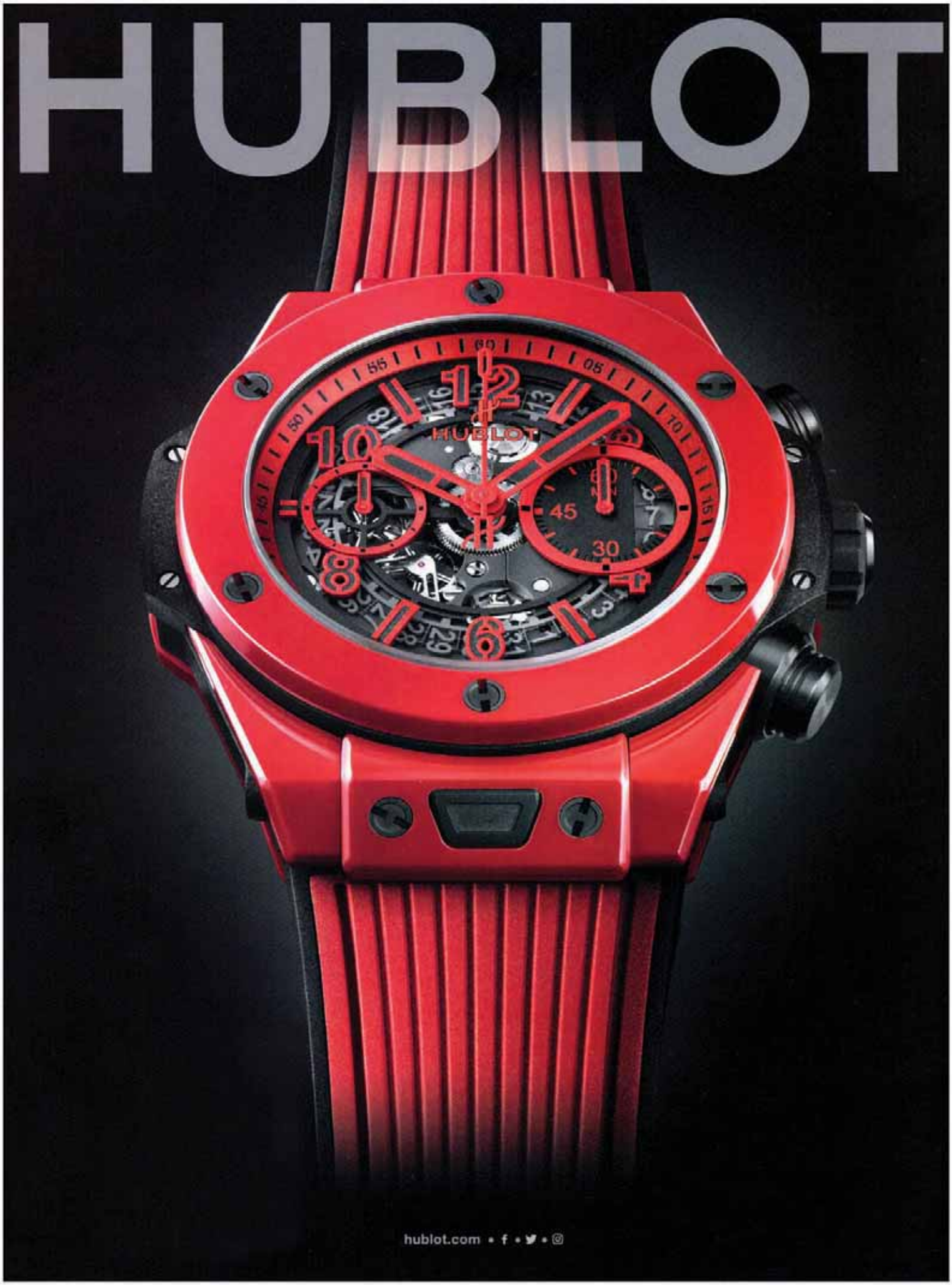
عادل الحكم – بنك فيصل السودان
الأفضل في السودان



نيفين كشميري – البنك المتحد / مصر
أفضل تمويل مالي بالعالم العربي






HUBLOT
HUBLOT
45
30
hublot.com

مجموعة Ooredoo تعلن عن تعيينات إدارية جديدة

أحمد النعمة رئيساً تنفيذياً إقليمياً للمجموعة بلال كاظمي رئيساً تنفيذياً للشؤون التجارية للمجموعة وإياس عساف مدير تنفيذي لإدارة الأداء في وحدة الشؤون المالية بالمجموعة


أحمد النعمة


بلال كاظمي


إياس عساف


عزيز العثمان فخرو

أعلنت Ooredoo عن تعيين السيد **أحمد النعمة** رئيساً تنفيذياً إقليمياً للمجموعة، والسيد **بلال كاظمي** رئيساً للشؤون التجارية للمجموعة، والسيد **إياس عساف** مديراً تنفيذياً لإدارة الأداء في وحدة الشؤون المالية بالمجموعة.

يذكر أن **أحمد النعمة** يعمل مع Ooredoo منذ ما يقارب ٢٠ عاماً، تولى خلالها مناصب عليا، كان آخرها منصب الرئيس التنفيذي لشركة إندوسات Ooredoo، حيث أظهر كفاءة عالية وحقق العديد من الإنجازات الكبرى للشركة. وتشمل أبرز الإنجازات التي حققها **أحمد** قيادة تحول أعمال إندوسات Ooredoo وتوقيع شراكات إستراتيجية مع كبريات شركات التكنولوجيا العالمية والمؤسسات الدولية. والأهم من ذلك، أنه كان وراء اتفاقية بيع وإعادة استئجار الشركة لأكثر من ٤٢٠٠ برج اتصالات – وهي واحدة من أكبر الصفقات من نوعها في آسيا. وقد شهد خلال فترة عمله إطلاق وبدء تشغيل خدمات 5G في إندونيسيا. كما حظي **أحمد النعمة** بدور قيادي في الصفقة التاريخية بين Ooredoo و CK Hutchison التي نتج عنها اندماج شركتي الاتصالات التابعة لكل منهما وإنشاء ثاني أكبر شركة اتصالات جوال في إندونيسيا. ويتمتع **أحمد** بخبرة واسعة من خلال توليه عدة أدوار ومناصب قيادية داخل الشركة.

وفي منصبه الجديد كرئيس تنفيذي إقليمي للمجموعة، سيكون **أحمد** مسؤولاً عن الربح والخسارة في ٦ أسواق، بما في ذلك إندونيسيا والجزائر وتونس وفلسطين وميانمار والمالديف، مع تحديد الأولويات لتعزيز النمو المستدام عبر العمليات الرئيسية.

أما **بلال كاظمي**، فقد عمل رئيساً تنفيذياً للشؤون التجارية للمجموعة بالإنابة منذ يوليو ٢٠٢١. يتمتع بلال بخبرة مهنية واسعة تمتد لأكثر من ٢٥ عاماً شغل خلالها عدة أدوار قيادية دولية في مجال الاتصالات، بما في ذلك محاسبة الأرباح والخسائر عبر سلسلة القيمة التجارية لشركة يبلغ إجمالي المبيعات فيها حوالي مليار دولار أمريكي. لدى **بلال** سجل حافل في قيادة المهام التجارية الدولية في مجال الاتصالات، مثل المبيعات والتوزيع، وخدمة العملاء، وتطوير المنتجات الجديدة، والأعمال التجارية الدولية، وتنفيذ مشاريع الاتصالات الكبرى مثل التحول الرقمي والتغييرات الهيكلية واسعة النطاق.

وبصفته الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية للمجموعة، سيقود **بلال** التحول التجاري لـ Ooredoo لتسريع النمو في المجالات الرئيسية مثل التركيز على العملاء والمبيعات والتوزيع والقيادة الرقمية.

كما أعلنت الشركة عن عودة السيد **إياس عساف** للانضمام إلى مجموعة Ooredoo، حيث تم تعيينه كمدير تنفيذي لإدارة الأداء في وحدة الشؤون المالية بالمجموعة. وقبل ذلك، شغل منصب الرئيس التنفيذي للشؤون المالية في شركة إندوسات Ooredoo، وهو عضو رئيسي في فريق الإدارة الذي قدم أداءً متميزاً خلال صفقة الاندماج مع شركة CK Hutchison.

وبهذه المناسبة، قال **عزيز العثمان فخرو**، العضو المنتدب لمجموعة Ooredoo: «يسعدني الإعلان عن تعيين ثلاثة من زملائنا المتميزين في مناصب إدارية جديدة لقيادة المرحلة القادمة من مسيرة نجاح شركتنا، جنباً إلى جنب مع فريق مجموعة .Ooredoo وهذه التعيينات الجديدة تتماشى مع استراتيجيتنا التي تركز على الاستثمار في الكفاءات المتميزة، بينما نمضي قدماً في تنفيذ خطة تحول الأعمال الخاصة بنا لتعزيز المرونة والسرعة والإلهام في أداء الشركة».

برج موزايك يعكس حداثة البنية التحتية لشبكة Ooredoo





أعلنت Ooredoo، شركة الإتصالات القطرية الرائدة، عن تدشين أول برج موزايك للإتصالات مضاء بالألوان في قطر، يجمع بين التصميم الحديث والهندسة المعمارية والإبتكار الهندسي وذلك بحضور **الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني**، الرئيس التنفيذي، وعدد من كبار المسؤولين في الشركة. وقد تم تدشين البرج الجديد بالقرب من طريق لوسيل السريع. ويجمع البرج بين التكنولوجيا وجمالية التصميم ويتضمن تغييرات كبيرة مقارنة بمظهر برج الإتصالات التقليدي. ويتضمن البرج ٢٤ خيار إضاءة متغيرة الألوان تتزين بها سماء الدوحة ليلاً. أما من الناحية التقنية، فيتمتع البرج بالقدرة على دمج المعدات من مشغلي 5G منفصلين. ويضم تصميم البرج الجديد مزايا مختلفة عن أبراج الإتصالات الأخرى التابعة لـ Ooredoo والمنتشرة في قطر.

وبهذه المناسبة، قال **صباح ربيعة الكواري**، مدير إدارة العلاقات العامة في Ooredoo: «نعتز بتدشين أول برج إتصالات موزايك مضاء بالألوان في قطر، إذ يعد هذا الحدث لحظة هامة في قطاع الإتصالات في قطر وتغير المفهوم والمظهر التقليدي لأبراج الإتصالات. ويعد البرج الجديد ملائماً تماماً للمواقع البارزة في قطر نظراً لتصميمه الحديث وقدراته التقنية الفائقة، وسيمهد الطريق لبناء جيل جديد من أبراج الإتصالات».

وأضاف **الكواري** قائلاً: «قد يلفت البرج الجديد إهتمام القائمين على تطوير وتصميم مدن المستقبل الذكية وإعتماده ضمن خططهم. فهو صديق للبيئة ويتماشى مع أهداف رؤية قطر ٢٠٣٠، كما أنه يجسد الفخامة والطاقة والشغف ويعكس حداثة البنية التحتية لشبكة Ooredoo».

HUAWEI

Huawei, Smart Power Supply Solution Expert

Simple Green Smart Reliable



Building a Fully Connected, Intelligent World

«زين الأردن» توقع صفقة بيع وإعادة استئجار أبراجها مع TASC Towers بقيمة ٨٨ مليون دولار

بدر الخرافي: نتوقع المزيد من استكشاف الفرص الاستثمارية التي توفرها مجالات تشارك البنية التحتية



وقعت مجموعة زين ZAIN اتفاقية بيع وإعادة تأجير أبراجها في المملكة الأردنية الهاشمية، إذ دخلت شركة زين الأردن في اتفاقية محددة المدة بـ ١٥ عاما لبيع وإعادة تأجير البنية التحتية لمحفظة أبراجها ا (٢٦٠٧ برج) لشركة TASC Towers مقابل ٨٨ مليون دولار (زين تمتلك حصة أقلية ٢٥٪ في TASC Towers).

وأوضحت زين أن هذه الصفقة تتضمن ٢٢٣ موقعا إضافيا سيتم نقلها إلى شركة TASC Towers لإدارتها، وأن عملية البيع ستكون لـ(هيكل) البرج فقط، إذ ستكون شركة TASC Towers المسؤولة عن إدارة المرافق الداعمة مثل: مولدات الطاقة، خزانات الوقود، أكشاك الحماية، بالإضافة إلى اتفاقية بناء ما لا يقل عن ٥٢٥ موقعا خلال السنوات الخمس المقبلة.

وكشفت المجموعة الرائدة في الابتكارات الرقمية أن «زين الأردن» ستحتفظ بكافة المعدات المتعلقة بإدارة الشبكة، إذ ستبقى هوائيات الاتصالات اللاسلكية، البرامج الذكية، والملكية الفكرية ملكا لها.

تتخذ شركة TASC Towers من دبي مقرا رئيسيا لأعمالها، وهي مشغل أبراج دولي يركز على البيع وإعادة التأجير، والاستثمار في رأس المال المخصص لأعمال البناء والنمو في أسواق الشرق الأوسط وشمال وشرق أفريقيا وجنوب آسيا.

> **«الصفقة ستمنح زين الأردن المرونة للاستثمار في ترقية وتطوير الشبكة وتعزيز الكفاءة التشغيلية»**

وتنظر مجموعة زين إلى مجالات الأعمال في تشارك البنية التحتية باعتبارها إحدى الركائز الرئيسية لاستراتيجية أعمالها sight4، في ظل التغير في كافة مجالات الحياة، والاتجاه إلى القطاع الرقمي، وأيضا لحاجة المشغلين لشبكات الاتصالات إلى إعادة ابتكار محفظة خدماتهم باستمرار، حيث البحث المستمر عن مصادر جديدة لتعزيز وتنويع الإيرادات.

وفي المناسبة علّق نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين **بدر ناصر الخرافي**، «هذه الصفقة تبرز استراتيجية زين في تشارك البنية التحتية في أسواق الشرق الأوسط، فهي الصفقة الثانية في محفظة أبراج المجموعة بعد الإنهاء الناجح لصفقة بيع وإعادة استئجار أبراج زين في الكويت»، مؤكداً أن هذا المسار الاستراتيجي الجديد سيمنح فرصا أوسع لـ«زين» لخلق قيمة حقيقية لمساهمينا في مجالات تشارك البنية التحتية، حيث سيسهم هذا التوجه في تحسين رأس المال، وزيادة العائدات، وسيسمح للمجموعة بتوجيه استثماراتها إلى عائدات البيع في المشاريع التجارية.

وتوقع **الخرافي** المزيد من القيمة التي من الممكن أن تحققها قدرات البنية التحتية في أسواق الشرق الأوسط، «لذا نخطط لاستثمار شراكتنا الاستراتيجية مع شركة TASC Towers، واستكشاف الفرص الاستثمارية الهائلة التي توفرها مجالات تشارك البنية التحتية».

مرونة إضافية

ووفق **الخرافي** فإن هذه الصفقة ستمنح عمليات «زين الأردن»، مزيدا من المرونة للاستثمار في ترقيات الشبكة، وتقنيات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المتطورة لتلبية الطلب المتزايد على خدمات البيانات، كما ستعزز الكفاءة التشغيلية بزيادة التركيز على الأعمال الأساسية والعملاء لتقديم أفضل تجربة للعملاء في المملكة.

مكاسب أفضل

تضمن الاستراتيجية التي تتحرك بها «زين» في مجالات تشارك البنية التحتية تحقيق مكاسب أفضل لعملياتها، لذلك تواصل بحثها عن الفرص الممكنة التي توفر لها أفضل بيئة عمل لإدارة أبراج الاتصالات، وسيسهم هذا التوجه في تقليل النفقات التشغيلية للشبكات، والتركيز أكثر على رفع الكفاءة التشغيلية للشبكة، والعمل على تطويرها وفق أحدث المواصفات والمعايير، وتقليل حجم النفقات الرأسمالية المستقبلية، كما أنه سيدعم في الوقت نفسه الاستثمارات الموجهة إلى البنية التحتية والتقنيات الحديثة، والتوسع في خدمات الجيل الخامس، وهو ما سيخدم أهدافها الاستراتيجية في التوسع في الاستثمارات ذات العائد الأعلى مستقبلا.

معلوم أن مجموعة زين تملك واحدة من أكبر محافظ أبراج الاتصالات في أسواق الشرق الأوسط، وكانت أولى الشركات المشغلة لشبكات الاتصالات في المنطقة التي أعلنت عن بيع وإعادة استئجار الأبراج، بإعلان شركتها زين الكويت بيع أكثر من ١٦٢٠ برجا، ومؤخرا أعلنت شركة زين السعودية على موافقة مجلس إدارتها على عروض مقدمة للاستحواذ على ٨١٠٠ برجا.

قطاعات جديدة

تدفع مجموعة زين دائما بخطط أعمالها إلى قطاعات النمو الجديدة لتعزيز عوائدها وتدفقاتها النقدية، كما أنها تسعى في استراتيجيتها إلى تجاوز خدمات الاتصالات، وتحقيق رؤيتها بأن تصبح المزود الرائد في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتعزيز وصولها إلى الكيانات الحكومية ومؤسسات القطاع الخاص، وبناء مراكزها الإقليمية.

الجدير بالذكر أن مؤسسة FTI Capital Advisors قامت بدور المستشار المالي الحصري لمجموعة زين في هذه الصفقة.

zain

TASC TOWERS



«زين فينتشرز» شاركت في جولة استثمارية عالمية جمعت ٣٨ مليون دولار لمنصة «اشترِ الآن وادفع لاحقاً»

«زين» تتوسع في التكنولوجيا المالية بالاستثمار في ZoodPay

أعلنت مجموعة زين – أن علامتها التجارية «زين فنتشرز»، المسؤولة عن إدارة المحفظة الاستثمارية لعملياتها انضمت إلى مجموعة مستثمرين عالميين للاستثمار في منصة ZoodPay التي تقدم حلولا مبتكرة في أنظمة «اشترِ الآن وادفع لاحقاً» (BNPL) في الأسواق الناشئة.

وأوضحت زين الرائدة في الابتكارات الرقمية في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا، أن شركة (زين فينتشرز) ستعمل عن كثب مع فريق ZoodPay المسؤول عن حلول التكنولوجيا المالية (فينتك)، والفريق المسؤول عن تحفيز وتسهيل عمليات الطلب والشراء على منصة ZoodMall المتخصصة في مجالات التجارة الإلكترونية، وذلك لتسريع نمو العمليات والتوسع في المزيد من الأسواق الناشئة، مشيرة إلى أنها شاركت في الجولة الاستثمارية (series B) التي دعت إليها ZoodPay مستثمرين دوليين، إذ نجحت المنصة العابرة للحدود في إغلاق هذه الجولة الاستثمارية بعدما جمعت خلالها استثمارات بقيمة ٣٨ مليون دولار.

وذكرت المجموعة أنها تستهدف من استثمارها في منصة ZoodPay، المساعدة أيضا في تحفيز معاملات التجارة الإلكترونية المحلية والعابرة للحدود، إلى جانب تعزيز النشاط الاجتماعي والاقتصادي، وخلق المزيد من فرص العمل في الأسواق الناشئة، مبدية ثقتها بأن هذا الإستثمار الاستراتيجي سيكون ذا قيمة متزايدة لمشاريعها المتنوعة، حيث تعمل فرقها عن كثب مع فرق ZoodPay لتسريع النمو والتوسع في أسواق جغرافية أخرى ضمن نطاق تواجد عملياتها.

> «زين فينتشرز» ستدعم نمو حلول التكنولوجيا المالية لتطبيق ZoodPay وسوق ZoodMall في الشرق الأوسط

وكما هو معروف فإن منصة ZoodPay ومنصة ZoodMall المتخصصة في مجالات التجارة الإلكترونية في الأسواق الناشئة، تقدمان تجربة تسوق «الجودة السويسرية»، بحكم تواجد المقرات الرئيسية في سويسرا، وتوفران أيضاً الخدمات العابرة للحدود إلى التجار والمتسوقين عبر الإنترنت، والأشخاص الذين يعانون من ضعف الخدمات المصرفية في الأسواق سريعة النمو إلى أكثر من ٨ ملايين مستخدم في أسواق الشرق الأوسط، ووسط آسيا، وتحديداً في أسواق: العراق، الأردن، لبنان، أوزبكستان، وكازاخستان.

كما وتوفر الحلول المتعددة التي تقدمها منصة ZoodPay «اشترِ الآن وادفع لاحقاً»، خيارات ملائمة للمتسوقين عبر الإنترنت والمتسوقين في المتاجر في مناطق جغرافية واسعة، إذ تقدم موافقات فورية على شراء المنتجات بعملتهم المحلية نقداً مع مرونة استلام البضائع أولاً والدفع على أربعة إلى ستة أقساط بدون أي فوائد أو رسوم.

اليوم تمثل منصة ZoodMall تطبيق التسوق المتنقل الأسرع نمواً في أسواق الشرق الأوسط ووسط آسيا، إذ يوفر التطبيق نموذج التسوق الإلكتروني الإقليمي في أول تجربة تسوق تتغلب على القيود المفروضة على اللغة وطرق الدفع والخدمات اللوجستية، وهو ما يخلق تجربة عملاء بسيطة ومجزية، كما يوفر للمستهلكين إمكانية الوصول إلى٧ ملايين منتج مع أكثر من ٣٠ ألف تاجر محلي وعبر الحدود.

عروض جذابة للغاية للمتسوقين عبر الإنترنت يطلقها كل من تطبيق ZoodPay وسوقه التجاري ZoodMall، وكذلك للأشخاص الذين لديهم ضعف في الخدمات المصرفية في الأسواق التي تعمل فيها مجموعة زين، وهو ما يدعم طموحات استراتيجية المجموعةSight 4 في ما يتعلق بتحقيق تطلعات أسلوب الحياة الرقمي لعملائها وغيرهم.

> ZoodPay تقدم عروض شراء ميسرة للمجتمعات التي تعاني من ضعف الخدمات المصرفية في الأسواق الناشئة

وأوضح بيان صادر عن مجموعة OrientSwiss، وهي الشركة الأم لكل من ZoodPay و ZoodMall، بأنه «مع نمو التجارة الإلكترونية المحلية والعابرة للحدود، ستكون الشراكة مع شركات حيوية مثل مجموعة زين بمثابة دفعة إيجابية لجميع أصحاب المصلحة في المنظومة، سواء كانوا عملاءً أو تجاراً أو مستثمرين، وتود شركة OrientSwiss أن تشكر فريق إدارة شركة (زين فينتشرز) والمستثمرين الآخرين على ثقتهم، ونتطلع إلى الارتقاء بمنظومة ZoodPay Super App إلى آفاق جديدة».

منظومة مبتكرة للتجار

يشتمل تطبيق ZoodPay «اشترِ الآن وادفع لاحقاً»، على سوق ZoodMall بالإضافة إلى الممر اللوجستي العابر للحدود ZoodShip ، وتعمل بيئة هذه المنظومة على تمكين وتحفيز التجار في منطقة الشرق الأوسط ووسط آسيا والصين وأوروبا وروسيا وتركيا، من أن يفتحوا واجهات المتاجر الإلكترونية الخاصة بهم أمام أسواق محلية وأسواق منخفضة الانتشار وسريعة النمو من دون تكاليف إنشاء أو رسوم إضافية، ومن خلال المتجر الذي يعتبر «نافذة واحدة»، يحصل التجار على عروض قيّمة، إذ يدعمهم في كسب عملاء جدد (بما في ذلك الأشخاص الذين لديهم ضعف في الخدمات المصرفية)، مع قيمة ذات طلب أعلى، فضلاً عن بناء قاعدة ولاء للعلامة التجارية من خلال تقديم:

– طرق دفع آمنة ومرنة وتحظى بالقبول إما نقداً أو من خلال حلول «اشترِ الآن وادفع لاحقاً» (BNPL) الذي تقدمه ZoodPay.

– تحفيز وتحسين الطلب على المنتجات وتسويقها من خلال سوق ZoodMall B2C.

– دعم لوجستي تشغيلي كامل لتوصيل المشتريات، ودعم العملاء لتقليل مرتجعات المنتجات.

«اشترِ الآن وادفع لاحقاً» (BNPL)

يستخدم ملايين المتسوقين في الأسواق الناشئة منصة «اشترِ الآن وادفع لاحقاً» (BNPL)، المعروفة أيضاً باسم «قروض نقاط البيع» لتمويل مشترياتهم عبر الإنترنت، أو عمليات الشراء غير المتصلة بالإنترنت في حالات معينة، وتوفر منصة «اشترِ الآن وادفع لاحقاً» (BNPL) خياراً للمتسوقين لاستلام سلعهم على الفور والدفع على عدد من الأقساط غالباً ما تكون بدون فوائد، وذلك بنقرات قليلة عند الشراء، وعادة ما يدفع المتسوقون القسط الأول ثم يتم تقسيط المبلغ المتبقي على دفعات على مدار فترة يمكن أن تتراوح من ١٤ يوما إلى ٩٠ يوما، وأحياناً قد تكون أكثر.

وتتمثل الميزة التي يتمتع بها المتسوقون بأنه بإمكانهم شراء سلعة بثمن أعلى من قدرتهم على الدفع مرة واحدة – مثل جهاز هاتف نقال ثمنه ٥٠٠ دولار أميركي – حيث يتم توزيع تكلفة هذه السلعة على أقساط شهرية، وقد أدت جائحة «كوفيد–١٩» إلى تسريع نمو التسوق عبر الإنترنت، واستفادت منصات «اشترِ الآن وادفع لاحقاً (BNPL) – التي كانت شائعة ومتنامية قبل الجائحة – بشكل كبير بسبب التغيير في عادات الإنفاق الاستهلاكي، والتبني السريع للتجارة الإلكترونية.

ووفقاً لتقرير صادر عن Worldpay – وهي شركة متخصصة في معالجة المدفوعات – بلغ إجمالي معاملات التجارة الإلكترونية العالمية ٤,٦ تريليونات دولار خلال العام ٢٠٢٠، وذلك بزيادة قدرها ١٩٪ عن العام ٢٠١٩، وتشير Worldpay إلى أن منصات (BNPL) شكلت ٢,١٪، أو حوالى ٩٧ مليار دولار من إجمالي معاملات التجارة الإلكترونية العالمية خلال العام ٢٠٢٠، ومن المتوقع أن يتضاعف هذا الرقم إلى ٤,٢٪ بحلول العام ٢٠٢٤.

زين فينتشرز

معلوم أن شركة (زين فينتشرز) تأسست مؤخراً لتكون أحد محركات الدفع الرئيسية لاستراتيجية مجموعة زين، فهي تمثل المحفظة الاستثمارية لمشاريع المجموعة، وهي مسؤولة عن فتح المزيد من آفاق الفرص الاستثمارية في رأس المال المغامر، والتكنولوجيا المالية مع التركيز على الابتكارات الرقمية في منظومة بيئة الخدمات الإلكترونية، وريادة الأعمال التي تشهد نمواً متسارعاً.

ويوفر الاستثمار في رأس المال المغامر مجموعة واسعة من الفرص لتنويع وتوسيع نطاق وصول زين في المنظومة المحيطة بعملياتها، وعلى مدار السنوات الأخيرة، دأبت زين على تنويع علاقتها مع صناديق رأس المال المغامر الإقليمية والدولية لدعم شركات هذه الصناديق، كما واصلت مجموعة زين مشاركتها النشطة في الاستثمارات الاستراتيجية المباشرة في مجموعة متنوعة من الشركات الناشئة الواعدة سواء في أسواق المنطقة أو خارجها، إذ تقدم إليها الدعم على جبهات متعددة بما في ذلك الوصول الجغرافي الواسع النطاق.

«زين» أفضل علامة تجارية في الشرق الأوسط عن العام ٢٠٢١



كشفت مجموعة «زين» ZAIN، أن علامتها التجارية تصدرت قائمة العلامات التجارية في أسواق الشرق الأوسط في حفل توزيع جوائز Telecom Review Summit Excellence الذي أقيم في دبي مؤخرا «كأفضل علامة تجارية» في صناعة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

وأوضحت «زين» أن تصدر علامتها التجارية جاء تتويجا للأداء المتميز في أسواقها كافة، وللمستوى المتقدم في خدمة العملاء، وقوة مبادراتها في مجالات الاستدامة والتنوع والاشتمال، ونجاحها في توفير أكثر الخدمات الإبداعية، والترقية المستمرة لشبكاتها وفق أحدث التقنيات.

وأعلنت «زين» أن الجوائز الإقليمية للحفل شهدت تتويج شركتها التابعة «زين السعودية» بجائزة «أفضل نمو لمستخدمي شبكات الجيل الخامس»، بعد أن رسخت مكانتها كمزود رائد لخدمات الجيل الخامس في المملكة، إذ تمتلك واحدة من أكبر شبكات الـG5 حول العالم، كما فازت زين السعودية بجائزة «الخدمة الأكثر ابتكاراً» لمنصتها الرقمية «ياقوت».

وبينت «زين»، الشركة الرائدة في الابتكارات الرقمية في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا، أن الفترة الأخيرة شهدت تطورا نوعيا لعملياتها في القطاع الرقمي، وتوسعا في تقديم خدمات رقمية مبتكرة مع سلسلة من الشراكات الإقليمية والدولية القوية، إذ نجحت في تقديم العلامة التجارية Zain Esports لأسواق المنطقة، لتفتح بهذه الخطوة سلسلة من المنافسات الإقليمية والمسابقات الرياضية الإلكترونية عبر الإنترنت، ولتؤكد مساعيها الجادة في تنمية مهارات الشباب الرقمية، وتعزيز الابتكارات التكنولوجية.

وأفادت بأنها نجحت في تعزيز شراكاتها الدولية في التوسع في منصة واجهة البرمجيات API، ما ساعدها على تقديم محتوى فريد وجذاب في قطاع الترفيه الرقمي، وتوفير فرص حقيقية للاعبين الرقميين الكبار ولمطوري البرامج الأفراد كي يصبحوا قادرين على أن يطلقوا خدمات تستهدف عملاء «زين».

وأضافت المجموعة، أنها قامت مؤخرا بإطلاق كيانها الاستثماري شركة «زين فينتشرز»، وهو الكيان المسؤول عن إدارة المحفظة الاستثمارية للمجموعة، والمسؤول عن البحث عن أفضل الفرص الاستثمارية في أعمال الشركات الناشئة، رأس المال المغامر، التكنولوجيا المالية «فينتيك»، والفرص التكنولوجية، مع التركيز على الابتكارات الرقمية سريعة النمو.

وذكرت أنها قامت بإطلاق كيان تكنولوجي جديد (ZainTech) لتؤسس واحدا من أكبر المتاجر الإقليمية الشاملة التي توفر منصات الحلول والخدمات الرقمية للمؤسسات الحكومية والشركات في أسواق الشرق الأوسط، إذ يقدم الكيان الجديد الحلول الرقمية للشركات المتعددة الجنسيات والحكومات عبر نقطة اتصال واحدة شاملة للمبيعات وخدمة العملاء، وأيضا يوفر حاضنة متطورة لمجموعة واسعة من خيارات الحلول المدارة للخدمات السحابية، الأمن السيبراني، البيانات الضخمة، إنترنت الأشياء، الذكاء الاصطناعي، المدن الذكية، والابتكارات في الأعمال الناشئة.

يذكر ان نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين هو السيد **بدر ناصر الخرافي**.

StarLink signs regional distribution agreement with Digicert

StarLink, the fastest growing "True" Value-added Distributor (VAD) in the META region, announced signing a regional distribution agreement with DigiCert for Middle East and Africa.

DigiCert is the world's leading provider of scalable TLS/SSL, IoT and PKI solutions for identity and encryption. DigiCert innovates to advance TLS and PKI-based solutions for securing the enterprise and emerging markets such as IoT, cloud, and DevOps. DigiCert ONE™ is a modern, holistic approach to PKI management. Based on an advanced, container-based design, DigiCert ONE allows customers to deploy in any environment, automate enrollment, and customize workflows rapidly and flexibly. DigiCert CertCentral® is an award-winning, enterprise-grade TLS management platform. DigiCert is also recognized for its fast and knowledgeable customer support. StarLink has been on the leading edge of innovation as a trusted cyber and cloud advisor and as an authorized partner of DigiCert, and it will be able to further grow and expand in the META region and support organizations in securing their data by providing enterprise-class TLS, PKI and IoT security solutions.



Zaidoun Arbad



James Dalton

Zaidoun Arbad, StarLink's COO declared that they are really excited to be an authorized partner of DigiCert, as it perfectly fits into their data lifecycle under the Access Control domain and complements other leading technologies to deliver innovative and integrated solutions, adding that this will not only empower customers to augment their existing infrastructure and ecosystem with next-gen digital trust tools but will also unlock huge digitization avenues for future enhancements.

"DigiCert is committed to driving the online trust market through our product innovation, industry standards support and superior customer experience", said **James Dalton**, DigiCert's EVP of Sales. "We're looking forward to working with StarLink to deliver the world's most trusted customer solutions in the META region".

شركة العرض المتقن
Perfect Presentation

نبني التاريخ
بصناعة المستقبل

@2PCompanySA
2P Perfect Presentation
www.2p.com.sa

نضال أبو لطيف (رئيس أڤايا العالمية AVAYA):

مواصلة بلدان المنطقة للإصلاحات الاقتصادية والتحوّل الرقمي سيساهمان في تعزيز مناعتها أمام الأزمات وتوفير المزيد من الوظائف وتنويع مصادر الدخل



حققت شركة «أڤايا» العالمية AVAYA، طوال مسيرتها نجاحات وإنجازات باهرة ظهرت بشكل واضح في نتائجها المالية، التي تعكس مساراً من النمو المتواصل أثبت صحة خياراتها طوال السنوات الماضية.

وانطلاقاً من موقعها الريادي على مستوى المنطقة والعالم، حيث تحتل المرتبة الأولى عالمياً في مجال تخصصها، ساهمت الشركة بدعم العملاء والشركاء في جميع أنحاء العالم.

ويؤكد نضال أبو لطيف، صاحب المسيرة الحافلة بالإنجازات في عالم التقنيات والإتصالات، ورئيس «أڤايا» العالمية، نظرة الشركة إلى التحديات باعتبارها جسر عبور إلى عالم من الفرص، مشيراً إلى رصد ميزانيات كبيرة لمتابعة الإنفاق على البحوث والدراسات والمواصلة المستمرة في وضع رؤية متكاملة حول الحلول الرقمية المدعومة بالإبتكار. وانطلاقاً من ضرورة المحافظة على الإستقرار الإقتصادي والإجتماعي والحدّ من تأثيرات الجائحة، يشير أبو لطيف إلى تقديم «أڤايا» حلولاً وبذلها جهوداً استثنائية لدعم الدول والقطاعات الإقتصادية والمجتمعات حول العالم ونجاحها في تقديم حلول تكنولوجية ساهمت في الحدّ من إنعكاسات الوباء على الناس والأعمال، مشدّداً على تبني «أڤايا» استراتيجية معدّة بشكل متماسك تأخذ بالإعتبار التطورات لتحقيق الأهداف بشكل منهجي ودعم جميع الناس خلال رحلة التحوّل الرقمي.

ويؤكد أبو لطيف، أن التحوّل الرقمي سينعكس على اقتصادات دول المنطقة بشكل جليّ، وهذا ما بدأت تنفذه معظم الشركات خلال السنوات الماضية.

وفي ختام حديثه، نوّه أبو لطيف، إلى أهمية حلول «أڤايا» المستندة إلى السحابة ومنصة التجارب المدعومة بالذكاء الإصطناعي والأدوات التي تحتاجها الشركة لترقية خبراتها.

... قدمت أڤايا حلولاً وبذلت جهوداً استثنائية لدعم الدول والقطاعات الاقتصادية والمجتمعات حول العالم ...

■ بداية ما هي أبرز إنجازات أڤايا خلال عام ٢٠٢١؟ وكيف تقرأون انعكاسات التكنولوجيا على نمط العيش؟

– شهد عالمنا في العام ٢٠٢١ تطورات بارزة، شكل بعضها استجابة للأحداث المتعاقبة في العام ٢٠٢٠ نتيجة لانتشار الوباء. لقد خضنا تجربة لا سابق لها، وقدمت البشرية حلولا مُبتكرة للمحافظة على الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والحد من تأثيرات انتشار الوباء. هذا النوع من التطورات ليس معتادا، ولهذا فقد قدمت أڤايا حلولاً وبذلت جهوداً استثنائية لدعم الدول والقطاعات الاقتصادية والمجتمعات حول العالم. وبالفعل نجحنا في تقديم حلول تكنولوجية، ساهمت في الحد من انعكاسات الوباء على الناس والأعمال، ووفرنا أدواتٍ وحلولاً سمحت للطلاب أن يتابعوا دروسهم عن بُعد، ودعمت الشركات والموظفين لكي يحافظوا على استدامة الأعمال، كما دعمنا القطاع الصحي وخصوصا الذين كانوا في الصفوف الأمامية بمواجهة الوباء، فيما مكنت تقنياتنا القطاع العام من المحافظة على استمرارية الخدمات للمواطنين.

أما على مستوى نشاطاتنا وعملياتنا وعلاقاتنا مع الشركاء والعملاء، فقد حققنا نجاحات كبيرة ظهرت بشكل واضح في نتائجنا المالية في الربع الأخير من العام ٢٠٢١ والسنة المالية ٢٠٢١ كاملة. وسجّل العام ٢٠٢١ العديد من الإنجازات غير المسبوقة في أڤايا، وتفوّقت النتائج المُذهلة التي قدمناها على كل التوقعات في معظم قطاعات أعمالنا، وحققنا نموا سنويا يقارب ١٠٠ مليون دولار.

وعكست النتائج المالية المُحققة مساراً من النمو المتواصل، وانطوت على عدد من الدلالات البالغة الأهمية. لقد أثبتت خياراتنا خلال السنوات الماضية صحّتها، وواصلنا تنفيذ استراتيجيتنا لريادة قطاع الاتصالات المؤسساتية المُستندة إلى السحابة. (ولهذا سجّلنا على مستوى المنطقة، ساهمت بدعم العملاء والشركاء في البلدان العربية تماماً كما هو الحال في أسواقنا الدولية).

لقد ارتفعت إيراداتنا خلال العام ٢٠٢١ إلى نحو ٢,٩٧٣ مليار دولار ما شكل نموا بنسبة ٣,٥٪ مقارنة بالعام الماضي. أما في الربع الرابع فحققت الشركة إيرادات بقيمة ٧٦٠ مليون دولار، ومثّلت هذه النتيجة إنجازا، إذ أن الشركة تحقق نمواً ربعياً متواصلاً في الإيرادات منذ فترة طويلة. كذلك ارتفعت مساهمة السحابة وشركاء التحالف والاشتراكات في إجمالي الإيرادات، من ٣٣٪ المسجلة في الربع الأخير من العام السابق إلى ٤٤٪ في الربع الرابع من العام ٢٠٢١، أما على المستوى السنوي فبلغت نسبة النمو ٤٠٪. كذلك شكلت إيرادات البرامج والخدمات في السنة المالية ٢٠٢١ نحو ٨٨٪ من إجمالي الإيرادات. وبلغت نسبة الإيرادات المتكرّرة في العام ٢٠٢١ نحو ٦٤٪. وارتفعت إيرادات Avaya OneCloud

المتكررة بنسبة ١٧٧٪ خلال الربع الرابع مقارنة بالفترة المماثلة من العام الماضي ووصلت قيمتها إلى ٥٣٠ مليون دولار.

من جهة أخرى، نعتقد أن التكنولوجيا بدأت بتغيير نمط العيش منذ فترة طويلة، إذ باتت تلعب دوراً جوهرياً في تحسين حياة الناس على مختلف الصعد العائلية والصحية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية وكل ما يتعلق برفاهية الناس ومستوى حياتهم.

ننظر في أڤايا إلى التحديات باعتبارها جسر عبور إلى عالم من الفرص

■ **ما هي التحديات التي واجهتكم خلال الفترة الماضية؟**

– ننظر في أڤايا إلى التحديات باعتبارها جسر عبور إلى عالم من الفرص، لطالما ظهرت أهم الاكتشافات في تاريخ البشرية نتيجة للتحديات. ونحن نرصد ميزانيات كبيرة لمتابعة الانفاق على البحوث والدراسات للخروج بإجابات حول التحديات التي تواجه عالمنا، ولهذا فنحن نقدم تقنيات جديدة تسمح بتعظيم الاستفادة من التكنولوجيا لا في عالم الأعمال فحسب، بل أيضا في قطاعات التعليم والرعاية الصحية والمؤسسات الحكومية وغيرها من المجالات.

من المعروف أن رؤيتنا في أڤايا تتجسّد في فتح آفاق جديدة للسُبل التي يعتمدها الناس والأعمال للتفاعل، ولخوض التجارب في عالمنا. وفي العام ٢٠٢١ واصلنا وضع رؤية متكاملة حول الحلول الرقمية المدعومة بالابتكار، ساهمت بإعادة تعريف مستقبل العمل والتجارب التي يختبرها العملاء خلال سعيهم للحصول على الخدمات والمنتجات. النظام الإيكولوجي لحلول أڤايا المُستندة إلى السحابة والخدمات المتصلة بها، يمدّ المؤسسات بالقوة ويمكّنها من منح العملاء والموظفين تجربة استخدام تنطوي على القيمة والأهمية.

لقد أجرينا دراسة لنحدد الحاجات والتحديات التي يتعامل معها الموظفون والشركات، وتبيّن لنا في استطلاع «الحياة والعمل في مرحلة ما بعد ٢٠٢١»، أن أكثر من ثلث المُستطلعين يُفضلون مزيجا من الطرق للتفاعل مع المؤسسات والاتصال بها. كما تبيّن أن ٦٠٪ من الموظفين يدعمون السياسات التي تتبنّى العمل الهجين، أي الذي يشمل العمل من المكتب والعمل عن بُعد. وفي بحث آخر لشركة أڤايا كشف ٧١٪ من صانعي القرار التكنولوجي عن حدوث دمج أسرع للتقنيات الجديدة في مؤسساتهم بسبب «كوفيد–١٩» وسجّلت معظم الشركات أيضاً تحولاً في أولوياتها التكنولوجية مع زيادة الاستثمار بنسبة ٥٢٪في مجال برمجيات التعاون بين فرق العمل.

وفي كل مرة نواجه فيها تحديات، نعرف مسبقاً أننا أمام فرصة لتحويل المخاطر والعقبات إلى فرص، وسنواصل التعامل مع كل المستجدات من هذه الزاوية البنّاءة التي أثبتت نجاحها.

دعم جميع الناس

■ **ما هي أهدافكم للعام ٢٠٢٢؟**

– أڤايا شركة عالمية، تتبنّى استراتيجية معدّة بشكل متماسك تأخذ بالاعتبار التطورات لتحقيق الأهداف بشكل منهجي. ويتركز محور تفكيرنا ونشاطاتنا حول دعم جميع الناس خلال رحلة التحوّل الرقمي وتعزيز تجاربهم خلال التعامل مع الشركات، وسواء كانوا جزءا من شركة خاصة أو مؤسسة عامة أو منظمة غير ربحية، فهم جميعا قادرون على الاستفادة من حلولنا في حياتهم المهنية. العملاء يختارون حلول أڤايا بشكل مضطرد لأنهم لمسوا على مدى السنوات، نتيجة جهودنا وخبراتنا المتنامية في تنفيذ المشاريع الضخمة، وقدراتنا على مستوى الأسواق الدولية، فضلا عن استمرارنا بتنفيذ سياسة ابتكار متواصلة على مدار الساعة، تُتيح لنا البقاء في المُقدمة على مختلف الأصعدة. المجالات التي نقودها ونُحقق فيها التميّز والريادة العالمية تتزايد باستمرار، وهذا يشمل حلول السحابة و«الاتصالات الموحّدة» والذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات ومراكز الاتصال وقنوات التسويق الموحّدة، وغيرها من التكنولوجيات التي ساهمت بتصدّر حلولنا حول العالم.

غالبا ما يتجاهل الخبراء والمسؤولون المعنيون بتجارب العملاء أهمية ما يفضله الناس على المستوى الشخصي بتأثير من التجارب التي خاضوها في حياتهم. إن مقاربتنا لقضية تجربة الاستخدام الخاصة بالعميل وتمكين العلامات التجارية من إعطاء الأولوية «للتجارب التي تنطوي على الأهمية» تشكل أمرا بالغ الأهمية بالنسبة إلينا. نحن نعلم أن تجربة العميل متشابكة إلى حد كبير مع تجربة الموظف. طريقة تعامل الموظف وتفاعله وتوقعاته من شركته، تسير في ذات المسار الذي تسلكه تجربة استخدام العميل، ويمكن أن تؤدي تجربة دون المستوى المطلوب إلى حدوث تأثيرات سلبية على الأعمال.

توفر حلول أڤايا المستندة إلى السحابة ومنصة التجارب المدعومة بالذكاء الاصطناعي، الأدوات التي تحتاجها الشركة لترقية خبراتها، وهذا أمر يملك تأثيراً مباشراً على رضا العملاء والموظفين على حد سواء، ويشكل عاملاً مساعداً ضمن مساعي المحافظة عليهم ودعمهم. وتوفر حلول أڤايا المستندة إلى السحابة إمكانية لتقديم تجارب مجمّعة تشكل معا حلاً متكاملاً، وهو أمر ضروري لمحافظة الشركات على موقعها المتقدم وتحقيق النمو في بيئة عمل متغيرة.

فرص التوسّع ورفع التنافسية يتطلبان تسريع رحلة التحوّل الرقمية

إيجابيات التحوّل الرقمي

■ **كيف تقيمون التحول الرقمي الذي سنشهده هذا العام وانعكاسه على الاقتصاد خصوصا في العالم العربي؟**

– نتوقع أن تعزّز بلدان المنطقة من سرعة مسيرتها في عالم التحوّل الرقمي خلال العام ٢٠٢٢ لعدة أسباب. أولاً، لمست مؤسسات القطاع العام فوائد الاعتماد على الحلول المعلوماتية في نشاطاتها وعملياتها، ودفعها ذلك إلى رفع ميزانياتها المخصّصة للتحوّل الرقمي. ثانياً، أيقنت قوى القطاع الخاص في المنطقة، أن فرص التوسّع ورفع التنافسية يتطلبان تسريع رحلة التحوّل الرقمية وجني فوائدها بأسرع وقت ممكن. ثالثاً، تزايد تبنّي الحكومات لمشاريع البُنى التحتية الرقمية على مختلف الصعد، فقد مضت دول عدة في إطلاق مراكز البيانات حديثاً، فضلاً عن ترقية شبكات الاتصالات النقالة وتوسيع شبكات الألياف الضوئية وتوفير الأمن الرقمي وإقرار التشريعات الخاصة بالمعاملات الرقمية لتسهيل حياة المواطنين وتفعيل نشاط المؤسسات. رابعاً، تسعى دول المنطقة لتحقيق ريادة عالمية على المستوى الاقتصادي من خلال رفع القدرات التنافسية وبالتالي جذب الشركات والاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ونحن على ثقة من أن التحوّل الرقمي سينعكس على اقتصادات دول المنطقة بشكل جليّ، وهذا ما بدأنا برؤيته خلال السنوات الماضية، حيث تمكنت بلدان عدة من احتلال مراكز متقدمة في تقارير التنافسية الدولية وفي «الكتاب السنوي للتنافسية العالمية»، الصادر عن مركز التنافسية العالمي والتابع للمعهد الدولي للتنمية الإدارية في مدينة لوزان السويسرية. ووفقا لتقديرات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات فقد حقق الناتج المحلي الإجمالي العربي نموا بمعدل ٤,٤٪ وتجاوز ٢,٨ تريليون دولار في العام ٢٠٢١. ونحن نعتقد أن هذا النمو ناتج عن مواصلة البلدان تطوير اقتصاداتها مدعومة بعملية التحوّل الرقمية من جهة، والانحسار النسبي لتداعيات أزمة «كورونا» والارتفاع الكبير في أسعار النفط من جهة أخرى. ولا شك أن مواصلة بلدان المنطقة للإصلاحات الاقتصادية ومواصلة التحوّل الرقمي سيساهمان في تعزيز مناعتها أمام الأزمات وتوفير المزيد من الوظائف وتنويع مصادر الدخل. ■

AVAYA

ريادة AVAYA إقليمياً وعالمياً

نضال أبو لطيف أفضل قائد أعمال - فادي مبارك صاحب الرؤية التكنولوجية وإيمان غريّب الأفضل تسويقياً



نضال أبو لطيف



فادي مبارك



إيمان غريّب

حصد **نضال أبو لطيف**، رئيس شركة أفايا في أسواق أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا وآسيا المحيط الهادىء، جائزة «أفضل قائد أعمال في مجال التكنولوجيا» Technology Business Leader للعام ٢٠٢١ في خلال فعاليات حفل توزيع جوائز Gulf Business Awards، الذي شهد تكريم الشركات والأفراد الذين تركوا بصمة واضحة في مجالهم وتمكنوا من توجيه مؤسساتهم خلال هذه المرحلة الصعبة من خلال الإبتكار والمثابرة. ونال **أبو لطيف** هذه الجائزة المرموقة تقديراً لريادته النموذجية في تبني ممارسات عمل أسهمت في نمو قطاع التكنولوجيا.

وسلّط نيل **أبو لطيف** الجائزة الضوء على نجاحه في التكيف مع نماذج العمل الجديدة ولا سيّما مع تحول العمليات عن بُعد إلى عنصر رئيسي في بيئة الأعمال منذ العام ٢٠٢٠. ويشكل فوزه بجائزة هذه الفئة دليلاً على الثقافة المؤسسية والنهج الإستباقي المبتكر الذي يتبعه ويتحلى به لتلبية متطلبات عملاء الشركات وموظفيها على حدٍ سواء، ما يعزز مكانة «أفايا» العالمية كواحدة من أهم الشركات.

ويشكل تكريم **أبو لطيف** دليلاً على نجاح استراتيجيته ورؤيته لتوفير مكان عمل مثالي لموظفي الشركة ينسجم مع متطلبات المستقبل.

فادي مبارك صاحب الرؤية التكنولوجية الثابتة

وحصد نائب الرئيس لقطاع قنوات المبيعات في شركة «أفايا» العالمية **فادي مبارك** لقب «صاحب الرؤية في مجال التكنولوجيا للعام» Technology Visionary of the Year في خلال فعاليات حفل توزيع جوائز ريسيلر الشرق الأوسط للتميز لعام ٢٠٢١.

ويأتي فوز **مبارك** تقديراً لرؤيته ونظرته الثاقبة وجهوده المستمرة في تبني نماذج أعمال أكثر ملائمة وتميزاً لعملاء «أفايا»، فضلاً عن إلتزامه المتواصل لتطوير أعمال تتناسب مع إتجاهات السوق وتحقق النتائج المثمرة وتعزز الإنتاجية في الأعمال. وعبّر **مبارك** عن سعادته بالفوز بهذه الجائزة المرموقة، مؤكداً أن الإبتكارات التي تقدمها الشركة مثل حلول «أفايا» المستندة إلى السحابة (OneCloudTM)، ومنصات تجارب المستخدمين التي تستفيد من قدرات الذكاء الإصطناعي، تسهم في تعزيز موقع شركائها الذين يطمحون إلى الإستفادة من التغيرات الحاصلة.

إيمان غريّب أفضل شخصية في التسويق

فازت **إيمان غريّب**، مديرة التسويق والإتصالات في شركة أفايا العالمية، بجائزة «أفضل شخصية في مجال التسويق للعام» Marketing Personality of the Year 2021 في خلال حفل توزيع جوائز ريسيلر الشرق الأوسط.

وتعليقاً على هذه الجائزة، أشارت **إيمان غريّب**، أن هذه الجائزة تعد ثمرة جهود فريق العمل الحثيثة في إطار خطة طموحة للإرتقاء بالخدمات التي تقدمها الشركة وتسويقها بالطريقة الصحيحة، معربة عن فخرها بالقول أن «أفايا» أصبحت اليوم شركة البيع المفضّلة لدى مجموعة واسعة من العملاء وشركاء القنوات، لافتة إلى «أن القطاع يدرك تلك الحقيقة، ويثني على جهود الشركة من خلال هذه الجوائز، مؤكدة أن التحدي الآن يتمثل في مواصلة هذا الزخم والمحافظة على وتيرة النمو والتقدّم المتسارعة، شاكرة شركة أفايا والقائمين عليها على ثقتهم بجهودها ودعمهم الدائم لها في خططها وتطلعاتها».

بعد تعيين الشيخة ناعمة القاسمي مديرة عامة لـ AVAYA في الامارات:

نحن نمتلك الحلول المناسبة لمساعدة دولة الإمارات العربية المتحدة وقطاع الأعمال فيها على بناء تجارب مُذهلة للعملاء وللموظفين



أعلنت «أفايا» العالمية عن تعيين الشيخة **ناعمة القاسمي** في منصب المديرة العامة للشركة في الإمارات، وهذا بمثابة توسيع لدورها السابق كمديرة عامة للشركة في دبي والإمارات الشمالية.

ويأتي تعيين الشيخة **القاسمي** في هذا المنصب تتويجاً لمسيرتها الحافلة في «أفايا»، حيث تعاونت مع قطاعات حكومية مختلفة، مستفيدة من ثراء تجاربها وخبراتها في قطاع التكنولوجيا. ومنذ إنضمامها إلى «أفايا»، نفّذت الشيخة **القاسمي** مشاريع حلول في مجاليّ الإتصالات والتعاون بين فرق العمل المؤسساتية لصالح عدد من العملاء، سواء في مجال مؤسسات القطاع العام أو مؤسسات الرعاية الصحية والتعليم. كما لعبت دوراً محورياً في مساعدة المؤسسات الإماراتية على الإستفادة من منصة «أفايا» الخاصة بالتجارب الشاملة المستندة إلى السحابة والمدعومة بالذكاء الإصطناعي، لتمكين العملاء والموظفين من بناء تجارب متمايزة.

ومن خلال دورها الجديد، ستعمل الشيخة **ناعمة القاسمي** عن كثب مع عملاء وشركاء «أفايا» لدعم تركيزهم المتزايد على تقديم تجارب ذات مستوى فائق للعملاء والموظفين. وقالت في هذه المناسبة: «بينما تشرع دولة الإمارات العربية المتحدة في تحقيق رؤيتها على مدى السنوات الـ ٥٠ المقبلة، نشعر في «أفايا» بمسؤولية كبيرة يجب الوفاء بها بصفتنا جهة قادرة على تسهيل تحقيق العديد من التجارب الجديدة للمواطنين. وهذا تحدٍ يُسعدنا التعامل معه، بينما نواصل تحقيق التحوّل في أعمالنا لتلبية إحتياجات عملائنا، وأنا متحمّسة لقيادة جهودنا من خلال دوري الجديد في الشركة. وبوجود منصة حلول «أفايا» المُستندة إلى السحابة (AvayaOneCloud)، نحن نمتلك الحلول المناسبة لمساعدة دولة الإمارات العربية المتحدة وقطاع الأعمال فيها على بناء تجارب مُذهلة للعملاء وللموظفين. وأتطلع إلى العمل مع الجميع في كل أنحاء الإمارات العربية المتحدة للمساهمة في تحقيق رؤية وطننا».

برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية
E-GOVERNMENT PROGRAM

AN EFFECTIVE DIGITAL GOVERNMENT THAT PUTS CITIZEN FIRST.



YesserProgram
www.yesser.gov.sa

تصنّف تريند مايكرو كشركة رائدة في مجال الكشف والاستجابة الأمنية الموسعة

د. معتز بن علي: إنه بمثابة دافع لنا للإستمرار في الإبتكار



د. معتز بن علي



مجد سنان

أعلنت تريندمايكروإنكوبوريتد، الشركة الرائدة في مجال الأمن السيبراني، عن تصنيفها كشركة رائدة عن منصة TREND MICRO VISION ONE في تقرير FORRESTER NEW WAVE الخاص بمجال خدمات الكشف والاستجابة الموسعة للربع الرابع لعام ٢٠٢١، حيث حازت الشركة على التقييم الأعلى لعروضها وخدماتها الحالية من بين ١٤ مزود خدمة آخر.

وأشاد العملاء الذين استشهد بهم تقرير فورستر FORRESTER بحلول وخدمات تريند مايكرو بالنظر الى قدرات الشركة في تزويد رؤية كاملة للبيئة من الناحية الأمنية بصورة فاعلة وغير تقليدية. كما انها الوجهة المثالية للشركات التي تحتاج الى مجموعة خدمات أمنية قوية وسهلة التشغيل او المؤسسات التي تبحث عن منصة تسهم في تحقيق الاندماج القياسي والمتكامل للأدوات الأمنية التقليدية مع الخدمات الأساسية المقدمة للعملاء.

وحول هذا الانجاز الهام علّق د. **معتز بن علي**، نائب الرئيس والمدير الاداري لتريند مايكرو الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قائلاً: «في أعقاب الواقع الجديد وجدت الشركات نفسها أمام تحديات كبيرة تتطلب توخي الحذر في جميع الأوقات لحماية البنى التحتية الرقمية الخاصة بها من أية مخاطر أمنية. للتغلب على هذه التحديات، تحتاج هذه الشركات الى منصة قوية وقادرة على التصدي للتهديدات الأمنية الحديثة وتجهيز فرق العمليات الأمنية بكل ما يحتاجون له من حلول متكاملة، وكجزء من مسؤوليتنا أخذنا على عاتقنا إيجاد الحل. في هذا السياق، فإن هذا التصنيف يأتي كتتويج لهذه الجهود المستمرة التي يقوم بها أعضاء فريقنا كما أنه يعد بمثابة دافع لنا للاستمرار في الابتكار والاستثمار في الحلول المعدة للتعامل مع المستقبل خصوصا في ظل مساعينا لتسريع وتيرة عملية التحول الرقمي».

وسلّط التقرير أيضا الضوء على ولاية العملاء لتريند مايكرو والمنبثق من ثقتهم الكبيرة بقدراتها الأمنية وفاعلية حلولها، حيث يشيدون في التقرير بشفافية الاستراتيجية التي تتبعها تريند مايكرو بالاضافة الى دعم العملاء غير المحدود (بما في ذلك الدعم المقدم أثناء مرحلة تحديد الاحتياجات) باعتباره العامل الأبرز لنجاح الشركة بحسب التقرير.

وحصلت حلول XDR المقدمة من تريند مايكرو على التقييم الأعلى من بين ١٤ مزود خدمة آخر وذلك في ٧ من أصل ١٠ فئات شملت: التغطية، والكشف، والبحث، وبنية المنتج، وتعقب الهجمات، وأمان المنتج، والتغطية الأمنية التي يوفرها المنتج.

وصنفت تقارير FORRESTER تريند مايكرو كشركة رائدة عن عدد من المنتجات والحلول الأمنية على مدار الاعوام الماضية وذلك في تقارير FORRESTER WAVE TM:ENTERPRISE EMAIL SECURITY للربع الثاني لعام ٢٠٢١، وتقرير FORRESTER WAVETM: ENDPOINT SECURITY SOFTWARE AS A SERVICE للربع الثاني كذلك من عام ٢٠٢١، بالاضافة الى الدراسة المسحية المتعلقة بالعوائد الاقتصادية لحلول تريند مايكرو والتي أجرتها شركة FORRESTER للاستشارات بالنيابة عن تريند مايكرو. وأشار التقرير الى ان منصة CLOUD ONE التي تقدمها تريند مايكرو يمكن ان تحقق عائد استثمار يصل الى اكثر من ١٨٨٪ على مدار ثلاثة أعوام.



وتقدم منصة TREND MICRO VISION ONE ميزات تتجاوز ما تقدمه حلول XDR او حلول EDR السابقة وذلك لربط البريد الالكتروني والنقاط الطرفية والخوادم وأعباء العمل السحابية والشبكات من خلال استخدام تحليلات أمان قوية لتنسيق البيانات مع تقنيات الاستخبار عن التهديدات السيبرانية. تسهم هذه الميزات في إنتاج تنبيهات أقل وثقة أكبر بالاضافة الى الاكتشاف المبكر للتهديدات عبر منصة واحدة.

كما تمكن هذه المنصة عمليات التكامل مع معلومات الأمان وإدارة الأحداث SECURITY INFORMATION AND EVENT MANAGEMENT التابعة لأطراف ثالثة وأدوات تنسيق الأمان والأتمتة والاستجابة SECURITY ORCHESTRATION, AUTOMATION AND RESPONSE بالاضافة الى منصة AZURE ACTIVE DIRECTORY لزيادة القيمة المقدمة للعملاء الى أقصى حد.

والجدير بالذكر ان تريند مايكرو تقدم مجموعة كاملة من المنتجات الرائدة في مجال الأمن السيبراني، وذلك من خلال خبرتها الكبيرة بالمنتجات المختلفة والتي تشمل البريد الالكتروني والنقاط الطرفية والخوادم وأعباء العمل السحابية والشبكات وغيرها لتقديم حلول XDR بميزات تتجاوز ما يقدمه مزودو الخدمة الآخرون.



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

Financial Strength
A.M. BEST
B++ Good

إحسان دغمان (الرئيس التنفيذي لشركة العرض المتقن (PERFECT PRESENTATION (2P):

نحن في طريقنا لنيل براءة اختراع لأحدث منتجاتنا



تقدم شركة "2P" حلولاً ذات كفاءة عالية باستخدام أحدث وأكفأ الخبرات والأدوات في مجال تكنولوجيا المعلومات.

ويقول إحسان دغمان، الرئيس التنفيذي لشركة العرض المتقن PERFECT PRESENTATION (2P) في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: » إن الشركة على طريق الحصول على براءة إختراع وتسجيل لأحدث منتجاتها كمنتج خاص بها في هيئة الحماية الفكرية.

ويوضح إلى أن عملية رسملة البرمجيات تهدف إلى تعزيز التنافسية وتسهم في نمو وتوسع الشركة، إضافة إلى المنافع الإقتصادية المستقبلية.

نركز حاليا على موضوع الخصوصية وتشفير البيانات، خصوصاً أننا سنطلق ثلاثة منتجات جديدة خلال عام ٢٠٢٢، احداها في مجال التكنولوجيا المالية والمنتجين الآخرين يتعلقان بمنصات تعلّم اللغة العربية، مثل "chat notes"، فضلا عن تعاوننا مع صندوق التنمية العقارية، بهدف تقديم خدمة للقطاع العقاري. ويتوقع دغمان استناداً إلى «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، التي ترتكز بشكل كبير على التكنولوجيا، والأتمتة والتحوّل الرقمي نتائج إيجابية خلال العام ٢٠٢٢، وأنها ستكون مطروحة في سوق الأسهم "IPO" بفضل جهود فريق العمل في الأقسام كافة.

أداء متميز

■ **ما هي أهم الانجازات التي حققتها 2P خلال العام ٢٠٢١؟**

– سجلت الشركة هذا العام أداء متميزاً، حيث تضاعفت معدلات النمو مقارنة بالعام الماضي، على الرغم من التحديات والأزمات التي شهدها العالم خلال العام الحالي، وتمكنت من التأقلم مع المتغيرات التي أحدثتها الجائحة والتغلب عليها لصالح الشركة. حيث نجحنا في الاستفادة من الاجراءات الاحترازية التي تمثلت في العمل عن بُعد، من خلال تقديم البرمجيات والحلول لاستمرار الاعمال وعدم انقطاعها، كوننا شركة مزودة للخدمة من خلال تعاوننا مع شركات كبرى مثل «Alcatel» و«Microsoft». كما حققنا أيضا إنجازات كبيرة على مستوى الابتكارات والاختراعات، إذ أعلنا عن خدمة "PERFECT ENGAGE" في «معرض جيتكس ٢٠٢١»، وتمكنا من تنفيذه في مشروعين بالتعاون مع كل من وزارة الداخلية والمؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة. ونحن اليوم في المراحل النهائية من عملية التسجيل في هيئة الحماية الفكرية والحصول على براءة إختراع المنتج الجديد، وتسجيله كمنتج خاص بالشركة. وفي المرحلة المقبلة سيتم تعيين قنوات للتوزيع، مما يعطي قيمة مضافة أكبر للمنتجات وستتم عملية التسويق من خلال شبكات متخصصة لاستهداف أسواق جديدة وقطاعات متعددة غير مستهدفة من قبل.

علماً بأن هذه المرة الأولى على مستوى المنطقة يطلق فيها منتج بهذه الأهمية.

منتج فائق الأهمية

■ **هل ستتم عملية التسويق خارج المملكة العربية السعودية؟**

– في الوقت الحالي ستتركز عملية التسويق ضمن سوق المملكة، على أن يتم في مرحلة لاحقة، التوسع نحو أسواق أخرى جديده، وايضا إهتماماتنا بتطوير منتجاتنا بشكل لا يغفل البحث والتطوير. وبالتالي هذه المرة الأولى على مستوى منطقة الشرق الأوسط ودول مجلس التعاون الخليجي التي يطلق فيها منتج بهذه الأهمية، بإمكانه منافسة العديد من الشركات العالمية..

تحديات ومشاريع

■ **برأيكم، ما هي أبرز التحديات التي تواجه السوق السعودي؟**

– الى جانب المنافسة الشرسة في السوق، فإننا نكثف التعاون مع هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في موضوعات هامة، تخص القطاع في اللجنة الاستشارية التي تضم نخبة من رواد الاعمال فيما يخص رسملة البرمجيات وتطويرها، الذي يمكّن شركات التقنية في المملكة من إحتساب منتجاتها التقنية، مثل التطبيقات الإلكترونية والبرمجيات الحاسوبية ضمن رأسمال الشركة. وتهدف عملية رسملة البرمجيات الى تعزيز التنافسية، والإسهام في نمو وتوسع الشركة، بالاضافة الى المنافع الاقتصادية المستقبلية.

> **"سندخل في سوق الأسهم في العام الحالي"**

جهود فريق العمل

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– برأيي، إن السنوات الخمس المقبلة ستكون واعدة إستناداً للأرقام الصادرة عن الدولة والمشاريع الضخمة المطروحة و«رؤية المملكة ٢٠٣٠»، التي تركز بشكل كبير على مواضيع التكنولوجيا والأتمتة والتحوّل الرقمي. وهذا بالتالي سينعكس إيجاباً على نتائج الشركة، وبإذن الله خلال العام المقبل سنكون شركة مطروحة في سوق الأسهم "IPO"، والفضل في ذلك يعود الى جهود فريق العمل في الأقسام كافة (المالي، الموارد البشرية، إدارة المشاريع، التسويق، الخ...) حيث تضافرت جهودهم جميعاً وساهموا في نمو وتقدم الشركة ونموها للأفضل بإذن الله. ■

نحمي
نمط
حياتك...
ببساطة



تأمين المركبات — VEHICLE INSURANCE

التأمين الصحي — HEALTH INSURANCE

تأمين الحماية والإدخار — PROPERTY& ACCIDENTS INSURANCE

تأمين الممتلكات والحوادث — PROTECTION &SAVINGS INSURANCE

Preserving Your Lifestyle... Simply.

aicc_sa

920005002

aicc.com.sa

التأمين العربية

AICC نحمي نمط حياتك..ببساطة



د. بشار حوامده

(مؤسس شركة ميناآيتك MENAITECH -الاردن):

نطمح إلى المزيد من عمليات التوسع وتوظيف الكفاءات في مجال التسويق بشكل أكبر ما يحقق عوائد مهمة وطويلة الأمد

«ميناآيتك» MENAITECH شركة إقليمية متخصصة في مجال أنظمة إدارة الموارد البشرية، وتقدم حلولاً متقدمة ومبتكرة لهذه الموارد وإلى ما يزيد على ٣٠٠٠ عميل في مختلف القطاعات.

وتتميّز الشركة بفريق من المحترفين المتخصصين في ابتكار وتوظيف أحدث البرمجيات والحلول المتكاملة المتعلقة بالموارد البشرية وإدارة المواهب وشؤون الموظفين واحتساب الرواتب بهدف مواكبة التحوّل الرقمي الذي يشهده العالم ما يؤدي إلى تقليص التكاليف التشغيلية وتوفير الوقت والجهد.

ويقول د. بشار حوامده مؤسس شركة ميناآيتك MENAITECH في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الشركة حققت إنجازات عديدة على صعيد الأعمال الرقمية المرتبطة بتقنية السحابة، بالإضافة إلى العرض الذي تلقته من مجموعة الفرسان للاستثمار فيها والذي ساعد في تطويرها ونموها بوتيرة متسارعة.

وتتنوع الأسواق المتواجدة فيها الشركة من المكانة القوية في الأردن إلى أسواق المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة والكويت حيث حققت نسباً كبيرة في المبيعات للقطاع الخاص، متوقعاً أن تقدم الشركة المزيد من الإبتكارات والحلول الرقمية التي تساهم في تبسيط عمليات إدارة رأس المال البشري.

■ **كيف تمكنتم من التأقلم مع المتغيرات التي فرضتها الجائحة؟**

– حققت الشركة إنجازات عديدة ومهمة تحديداً على صعيد الأعمال الرقمية المبنية على تقنية السحابة؛ حيث باتت معظم الشركات تبحث عن الحلول الرقمية لاستكمال عملياتها عبر المنصات الإلكترونية، وفي هذا الإطار أطلقنا مبادرة فريدة من نوعها تستهدف الشركات الناشئة، وتوفر لها الدعم لضمان إستمرارية عملها وتتمثل في تقديم الحلول مجاناً بهدف مساندة هذه الشركات وتطوير خدماتها.

ومن جهة أخرى، قدّمت لنا مجموعة الفرسان FURSAN GROUP عرضاً للإستثمار في شركتنا، وهذه الخطوة مهمة بالنسبة إلينا إذ تساعد في ضخ كمية أكبر من السيولة وفي تسريع عملية النمو والتوسع الجغرافي نحو أسواق جديدة، خلال فترة زمنية محدودة. كما أن الخبرات التي تتمتع بها الشركة ومعرفتها في القوانين والتشريعات الخاصة بكل دولة تسهل علينا عملية التوسع وتوظيف كفاءات بشرية تخدم تواجدنا في الأسواق المستهدفة.

إهتمام كبير في عدد من الأسواق الاستراتيجية

■ **ما هي أهم الأسواق بالنسبة اليكم؟**

– الى جانب مكانتنا القوية في الأردن وفلسطين والمملكة العربية السعودية والكويت، هناك اهتمام كبير في عدد من الأسواق المهمة بالنسبة الينا مثل الإمارات ومصر وقطر، حيث حققنا نسباً كبيرة على مستوى المبيعات للقطاع الخاص، وتحديداً المصانع وشركات الأدوية والبيع بالتجزئة وغيرها من القطاعات الأساسية، التي تستخدم النظام الخاص بالموارد البشرية. ومن الواضح أنه خلال السنوات المقبلة سنشهد المزيد من الابتكارات والحلول الرقمية التي تساهم في تبسيط الاجراءات الداخلية للشركات، وطريقة التفاعل ما بين الموظفين وأصحاب العمل. ومن المتوقع أن تدخل تطبيقات جديدة مثل تطبيق واتساب الذي سيقود قطاع الموارد البشرية على سبيل المثال أو الاستعانة بالذكاء الإصطناعي في عملية التوظيف أو عقد الاجتماعات، الى جانب الاستعانة بمواقع التواصل الاجتماعي للاطلاع على بيانات الاشخاص، قبل القيام بعملية التوظيف لتطابقها مع توجهات وثقافة الشركة.

نتائج مميزة فاقت توقعاتنا

■ **كيف تنظرون الى النتائج التي حققتها الشركة خلال العام الحالي وهل كانت بحسب توقعاتكم؟**

– حققنا نتائج مميزة فاقت توقعاتنا، حيث كان هناك تخوف من الآثار السلبية لاستمرار إنتشار الوباء، لكن الواقع أتى مختلفاً تماماً، فقد استمرت الشركة في نشاطها بوتيرة طبيعية، فضلاً عن القيام ببعض التوظيفات الى جانب تسديد مستحقات الموظفين، دون الاجتزاء من رواتبهم رغم عملهم عن بُعد.

قاعدة قوية من العملاء

■ **هل من مشروعات جديدة للعام ٢٠٢٢؟**

– ستتركز الإستراتيجية المستقبلية على المزيد من عمليات التوسع والتوظيفات لعدد من الكفاءات وأصحاب الخبرات، وتحديداً في مجال التسويق الالكتروني، بالإضافة الى تعزيز حضورنا بشكل أقوى في الأسواق التي نتواجد فيها، فضلاً عن إمكانية الإستحواذ على شركات في مجال الموارد البشرية والاستفادة من قاعدة عملائها وسمعتها في السوق لبناء قاعدة قوية من العملاء في بقعة جغرافية كبيرة، تشمل أسواق المنطقة والدول الإقليمية، في حين أن الإستثمار في الإتجاه الصحيح يعود بعوائد مهمة وطويل الأمد. ■

Best
Delivery

FREEMIUM

Free Payroll System



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

MENAITECH

Ahmed Al-Faifi (SVP & MD of Middle East North – SAP):

People choose SAP because we have the solutions, services & expertise needed to mitigate financial and operational disruptions

Ahmed Al-Faifi is the senior vice president of SAP Middle East and North Africa region. He is responsible for SAP's presence and growth strategy, and his duties include sales, marketing and overall operations for the region. Al-Faifi successfully positioned SAP as an innovation business leader while leading a growth plan for Saudi Arabia, one of SAP's most important strategic markets. Among his many achievements, he led the opening of SAP's first public cloud data centers in the Kingdom, in a bid to accelerate digital transformation across various government entities. Under his leadership, talent expanded significantly to meet market demands, and SAP was consequently awarded the Top Employer Institute prize three years running for its excellence in 24 countries and four regions. Al-Faifi also has multinational technological experience and holds a master's degree in telecommunication engineering from King Abdul Aziz University in Jeddah. He also obtained a mobile technology diploma from Ericsson, and a bachelor's degree in electronics engineering from King Saud University in Riyadh. Al Bayan Magazine met Al-Faifi and conducted the following interview with him.



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

- Covid-19 was very surprising to everybody, it started in China at the end of 2019 and then people thought they are safe in this region but it started spreading in 2020 and no one was prepared for it. Everybody was reactive not proactive. At SAP, we looked at it from four angles: our employees, customers, community and partners. We decided to do something for all of them. We got a proper fund around six million euros, we opened channels with our customers asking them about the impact of Covid and how we can help them. Some were very much impacted, some less affected and others its impact was positive. We tried to help customers case by case and approached them in a proactive manner. Some asked for help related to financial obligation while others needed more support related to customizing their solutions to suit their online business rather than the physical work. We had a very strong engagement with customers as well as our partners and we reshaped our offerings to them.

There has also been efforts to approach the authorities of any country and being a software company, we offered solutions that help them to track and have better control. In parallel, SAP continued to work closely with non-profit organizations and strategic partners to support the community to augment public health and healthcare infrastructure, offer preventative care measures for citizens, including SAP employees, deliver homecare support for citizens and conduct awareness and sensitization campaign for Covid-19 vaccination. Today 18 out of 20 companies that produce vaccine are running SAP systems, so we supported these companies as well. With respect to our own employees, we switched immediately to online, closed our offices and provided consultation as well as working closely with insurance companies for the sake of our employees in case they have Covid or are facing any challenge. We also trained everybody to work remotely and we came back to our offices at the beginning of 2021, but we still take into consideration each and every country's regulations.

*** How SAP is supporting the public and private sectors with respect to digital transformation?**

- It was so clear that we need to move fast due to Covid-19. Before Covid, we were encouraging companies and public sector to move forward with transformation, we see a lot of challenges on regular business, we have been helping around 25 different industries to transform. The market is ready to move towards digital transformation although we don't have the proper infrastructure and lack the full knowledge about cybersecurity and connectivity. Therefore, governments need to invest in the private and public sectors. When Covid came, it convinced everybody that it is obligatory to transform. Sometimes governments are very slow movers, they are not as fast as business. And although some countries have the vision, yet the challenges come in the execution. Seven years ago, digital was not in the agendas of the governments and companies but in the last three years they realized it is important and started taking it into consideration seriously because its impact on the economies is massive.

*** What are the latest achievements of SAP in the region?**

- All countries have a vision and they are progressing towards this vision. KSA in the last three years transformed economically and socially, it has clear KPIs and from digital perspective they need to move towards that. The biggest achievement for us is having digital embedded in all industries agenda. Today in KSA only we are above 42 percent market share, it is not because we have better solutions than others but because we invest before others. The whole region is willing to see investment and enablement for the economy and then they invest with us. We monetize and get a good market share as well as trust from public sector and this in my opinion is our biggest achievement. Moreover, most of the smart cities are running on SAP such as NEOM, The Red Sea, AlUla, etc… SAP empowers smart cities of the future to solve tough challenges fast and optimize livability and prosperity by enabling digital transformation and providing accurate insights from the IoT and AI. SAP continually evolves its solutions to help cities improve quality of life and economic growth. With our solutions, you can seamlessly integrate end-to-end processes, add real-world awareness, and make intelligent data-driver decisions. Smart cities are very complex. They require logistics, managing resources and internet of things. Being the prime in smart cities in the region is also a big achievement.

*** How are you facing cyber-attacks?**

- Cyber security is a big concern. We focus on the local regulations in each market, because we want to ensure that the data remains in each and every country. Everybody is moving to cloud and normally the cloud solutions are too complex to host the data in one particular geography. The benefit of cloud is to give the service for many countries so that the prices go down, and there are some networks such as SAP Ariba that connect businesses from different countries, so the data has to move around. Therefore, the challenge in the cybersecurity is to explain to regulatory bodies and countries, convince them from one side and understand from them their concern and solve it technically. In this regard, we have two major data centers one in UAE and the other in KSA with disaster recovery in these countries and data is hosted in the countries as well. I think people choose SAP because we have the solutions, services and expertise that organizations need to mitigate financial and operational disruptions, meet both workforce and customer needs, and ease the strain that supplier risk and market uncertainty pose to supply chains. SAP equips customers to respond quickly and effectively to rapidly changing market conditions, so you can move faster and spend better, recovering from disruption and reimagining your business in ways to emerge even stronger. SAP brings a deeper understanding of spend, real business process integration, a business network that connects you with everything, and problem-solving today with an eye on tomorrow.

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

- I am very optimistic because we are seeing more control of the Covid-19 so more countries are able to recover their economical relationships and businesses. With respect to SAP, we are investing heavily in data centers and helping customers to outsource the business through us and then we manage it for them. We also have something called "Rise with SAP" which offers a holistic on-your-terms and on-your-timeline transformation to an intelligent enterprise. You can remove complexity with a simplified engagement and guided journey through your business transformation. We offer you a faster time to premier value and the flexibility you need without a high up-front investment. We will exert this strategy heavily in the market.



PROW
AT THE FOREFRONT

CYBERSECURITY & INFORMATION MANAGEMENT

Managed Security Operation Center

Data Orchestration Platform

AI Data Platform

Cloud Infrastructure

Dubai – Beirut

www.prowme.com

Think Green: 5 Sustainability Priorities for a 'Greener' Data Center

By Alaa Bawab

General Manager, Lenovo Infrastructure Solutions Group, Middle East & Africa

With the UAE being announced as host of the COP28 talks in 2023, and Saudi Arabia committing to reach net zero by 2060, environmental issues have never been higher on the agenda in the region. For many businesses, sustainability has joined efficiency, flexibility and resilience as their chief priorities.

In the post-lockdown economy enterprises are embracing the opportunity to integrate sustainability into the fabric of their data centre operations, both as a business win and for the benefit of society, and to define their pathway to zero-emission computing.



5 priority areas for sustainable data center operations

Sustainability isn't only about taking incremental steps to reduce carbon emissions and resource consumption. It's a mindset that permeates organisational culture, and as IT organisations, we have a collective responsibility to set the benchmarks and operate in a way that creates a positive impact on workforces, society, and the environment..

Enterprise decision makers need to balance the growing demand for IT with rising expectations around environmentally responsible operations. Here are five areas of focus that can help align data centre operations with sustainability goals.

1. Reduce the resource impact of data

Data is growing at an exponential rate. While the potential utility of data makes it a powerful asset, a lack of strategy around its accumulation can quickly turn it into a liability. Currently, around 1% of global electricity is used to power data centres and as we progress towards a world where data is projected to grow to 463 exabytes of data created every day by 2025, electricity consumption could multiply rapidly. The energy impact goes beyond just the electrical. According to a US Government report, a data centre will need on average around 1.8litres of water for every kWh consumed, predominantly for air conditioning purposes.

As part of reducing resource consumption, enterprises should consider moving the infrastructure that underpins their data operations, towards infrastructure built with energy efficiency in mind.

For example, we recommend Liquid Cooling Technology for larger data centers to reduce energy consumption by up to 40%, whilst maintaining uncompromised performance. More energy efficient servers can, as benchmarked by SPECPower, and software platforms like Energy Aware Runtime (EAR) that manage power consumption, can also make a difference.

2. Create a circular product lifecycle

The circular economy is the name given to reducing the use of materials and energy in manufacturing products and recovering as much of the end products as possible through reuse and recycling. In the data center industry, many thousands of servers and other hardware are deemed to be 'end of life' each year. To reduce the risk of environmentally damaging waste, the industry needs to set a high bar in terms of recycling, reusing or repairing 100% of equipment stopping it from ending up as landfill.

As Lenovo, we practice a 'Design-Use-Return' model to cover everything from products and packaging, manufacturing and operations and product take-back and value recovery. This includes services such as Lenovo ARS, which ensures responsible asset recovery and data disposal. We also use recycled materials and eliminate plastic, and are using sustainable . materials such as sugar cane and bamboo, for packaging, to create a circular product lifestyle. This approach has led us to eliminate over 3,100 tons of plastic packaging waste since 2008.

3. Set aggressive targets

Becoming a sustainable business requires accountability. This can be done by committing to stakeholders to meet high standards and industry-recognized sustainability standards. Once you set your targets, there's no backing away. We discovered the success of this approach more than a decade ago, setting the 2020 target of reducing greenhouse gas emissions by 40% - a target we surpassed through a 92% reduction. We've now set our sights on a further 50% reduction by 2030. We have also signed up for the Science Based Targets initiative (SBTi), the first ever science-based Net-Zero Standard for emissions reduction which will combat the current inconsistencies that surround net-zero targets and enable consistent measurement and evaluation of a company's emissions reduction.

4. Put measurement in place to track progress

It's vital for today's enterprises to get data center measurement under control. The range of metrics that can be tracked, such as water usage, electricity consumption and use of renewable energy, offer wide avenues for energy savings. Understanding how you're measuring environmental efforts and what metrics you need to see moving in the right direction will help to show whether you are really making progress. At Lenovo we issue an annual report for ESG (Environmental, Societal and Governance) that ensures we are tracking our goals, meeting our climate-change mitigation targets and generally measuring what matters most for the business and for society as a whole.

5. Optimise your supply chain

Data centers, like any complex structure, are reliant on robust supply chains to replace any failed hardware. Unanticipated downtime can result in wasted energy, so companies need to consider their supply chains to cut costs, strengthen business and mitigate environmental risks.

This includes incorporating transport methods and reducing the distance that products travel along a supply chain. By distributing production to more local facilities, such as we have done with our new factory near Budapest in Hungary, companies can cut the number of steps and dependencies required to get the product from factory to customer and lower the fuel consumption required as a result.

Taking responsibility

We try to embrace a sustainability-first approach across Lenovo's global operations. Our ethos of Smarter technology for All innately incorporates greener technology for all. Our endeavour is to build a better future where smarter technology continues to empower everyone, and that aim cannot be realised without making a positive impact on society and our planet.

We recognise our responsibility to the environment and encourage and support all our customers, partners and stakeholders we work with to do the same. In taking a holistic view of sustainability, we recognise that there's not one area or strategy that's going to deliver the wide-ranging reduction in carbon emissions we seek. It's also a constant process for improvement – it covers everything we do and is important for our business and everyone we work with.



م. إبراهيم قاسمية (المدير التنفيذي لشركة TECHNOSYS):

يشكل تطوير معيار IFRS 17 والإنتقال إلى التكنولوجيات المتطورة أبرز خططنا المستقبلية

تمتلك شركة TECHNOSYS نصف حجم أعمال شركات التأمين العاملة في الأردن وثلث سوق التأمين في المملكة العربية السعودية ولها حصص سوقية مهمة في أسواق التأمين في الكويت والسودان مع طموحها إلى التوسع في أسواق افريقيا.

ويشدّد م. إبراهيم قاسمية المدير التنفيذي للشركة »ان الشركة تعمل على الدمج بين الذكاء الإصطناعي والتعلّم الآلي والتكنولوجيات الخاصة بها، أضافة إلى العمل على تطوير معيار IFRS 17 وتطوير وتسويق نظام AIMSweb العامل لدى شركات التأمين في ١٢ دولة حاليا، بما يواكب التحديثات التكنولوجية ومتطلبات هذا المعيار الجديد وهذه التكنولوجيات المتطورة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تعيد الشركة ترتيب استراتيجيتها وأولوياتها للعودة بقوة إلى السوق التامين في المنطقة وطرح تكنولوجيات جديدة منها الدمج ما بين الذكاء الإصطناعي والتعلّم الآلي والتكنولوجيات الخاصة بنا. بالإضافة إلى ذلك، سنعمل على تطوير معيار (IFRS 17) وتعديل نظامنا بما يواكب التحديثات التكنولوجية ومتطلبات المعيار الجديد الذي يجب تطبيقه بداية العام ٢٠٢٢ في عدد من الدول العربية منها المملكة العربية السعودية، الأردن، الإمارات وغيرها.

■ هل ما زلتم تمتلكون الحصة الأكبر من شركات التأمين المتعاملة معكم؟

– تضم البرامج التي نقدمها خبرات مجمّعة تخدم شركات التأمين وتوفر لها أفضل الحلول والبرمجيات. إلا أن ظهور الجائحة قلّص من قدرتنا على التوسّع ولكننا حافظنا على تواجدنا في ١٢ دولة نظراً للملاءة المالية القوية للشركة الأمر الذي حال دون تأثرنا بمسألة تباطؤ المبيعات أثناء جائحة «كوفيد–١٩».

أضاف: لا نزال نمتلك نصف السوق الأردنية وثلث سوق المملكة العربية السعودية، ولدى الشركة خطط توسعية في العديد من الأسواق. وسنحاول الإستفادة من الفرص المتاحة أمامنا لتوسيع نشاطنا نحو القارة الإفريقية.

سهولة برامجنا

■ ما الذي يميّزكم عن مثيلاتكم من الشركات الأخرى؟

– تتميّز الشركة بسهولة برنامجها والخبرات المجمّعة فيه فضلاً عن خبرتنا في التعامل مع شركات التأمين الأمر الذي يتيح للأخيرة سرعة تطبيق البرنامج وتقليص حجم الإنفاق الداخلي. بالإضافة إلى أننا حققنا إنجازات عديدة في تنفيذ العديد من المشاريع عن بُعد دون الحاجة لعقد سفريات و لقاءات مباشرة مع العملاء الخارجيين نظراً لقيود السفر المفروضة لتخفيف مخاطر الوباء.

■ ما هي الأساليب المعتمدة لتدريب الكوادر البشرية في ظل قيود السفر المفروضة؟

– يخضع الكادر البشري لدورات تدريبية مكثفة ومتواصلة إلى جانب خبرات فريق العمل في صناعة التأمين وتطوير برامج التأمين. أما بالنسبة للشركات المتعاملين معها نقدم لها دورات تدريب عن بُعد من خلال تقنية التواصل المرئي الإفتراضي. ومن الواضح أنه بات هناك تقبّل لاستخدام هذه التقنيات التي ساهمت في استمرارية الأعمال وتطوير أداء الشركات، إنطلاقاً من أهمية التحوّل نحو التطبيقات والخدمات الإفتراضية. ■





رولاند هاشم

المدير الإداري لشركة براو PROW ME) :

كان عام ٢٠٢١ مليئاً بالإنجازات والوصول إلى المستهدفات

«PROW ME » شركة رائدة تدير عمليات الأمن السيبراني التي تغطي منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا بأكملها. تم تأسيسها من قبل فريق من المتخصصين في تكنولوجيا المعلومات لأكثر من نصف قرن من الخبرة، خدموا بنجاح عملاء دوليين وإقليميين رائدين لسنوات عديدة.

رولاند هاشم المدير الإداري لشركة براو PROW ME يؤكد أن الشركة سجلت عوائد مربحة في أسواق الخليج، معتبراً أن هذه الأرباح ساهمت إلى حد بعيد في تحقيق الأهداف المرتجاة، وأن العام ٢٠٢١ كان مليئاً بالإنجازات وبتحقيق الأهداف.

وحول عملية خلق التوازن في العمل يعزو هاشم نجاح ذلك إلى حرص الشركة على تحقيقه لا سيّما بين عملائها من الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم، ما حقق الاستدامة والتفوق.

ووفق هاشم فإن الشركة حققت نجاحات وفرضت حضورها في مصاف الشركات الرائدة في الأسواق المتواجدة فيها بفضل الاستراتيجية التوسعية الخاصة بها لتحقيق الإختراق وتحقيق النتائج المرجوة.

ويشدّد على أن «تركيز الشركة سيكون منصباً على القطاعات التي حققت فيها نجاحات في العامين الأخيرين مثل قطاعات الضيافة والمصارف والبيع بالتجزئة والرعاية الصحية، ومواكبة التطورات الحاصلة في مجال التكنولوجيا».

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها خلال العام ٢٠٢١ وهل تعملون بحسب الاستراتيجية الموضوعة؟

– عملنا وفق استراتيجية واضحة الأهداف تتمثل في أمن الشبكات والعمليات (SECURITY OPERATIONS CENTER) والآن أصبحنا في جهوزية تامة بعد إطلاقنا العام الماضي المعايير الخاصة بضمان أمن العمليات. كما أنه على المستوى التقني حققنا أداءً متميزاً فاق توقعاتنا، فضلاً عن الإستثمار في الموارد البشرية، وتوظيف كوادر جديدة تخدم خطة النمو والتقدم في مجال عملنا بما يضم إدارة المعلومات وحمايتها.

وفي سياقٍ متصل، سجلت الشركة عوائد جيدة إختلفت بين سوقٍ وآخر فعلى مستوى أسواق الخليج حققنا عوائد مربحة على عكس عملياتنا في السوق اللبنانية، حيث كانت هناك تحديات كثيرة نظراً لغياب الإستقرار. ولكننا تمكنا من تعويض النقص من خلال الأداء الجيد في أسواق الخليج وهذا من شأنه خلق توازن وتسجيل عوائد مربحة ساهمت إلى حدٍ كبير في تحقيق الأهداف الموضوعة والمحاور الأساسية التي يرتكز عليها نشاطنا على مستوى أنظمة الحماية وإدارة الخدمات التابعة لمركز العمليات وتطوير الأبحاث. وبالتالي كان عام ٢٠٢١ مليئاً بالإنجازات والوصول إلى المستهدفات.

■ ما مدى أهمية تعاملكم مع قطاعات جديدة خلال العام ٢٠٢١؟

– يشكل تنويع العملاء الركيزة الأساسية لتطوير العمل ومن هنا قررت الشركة التوجه نحو قطاعات جديدة ومختلفة مثل القطاع المصرفي وشركات البيع بالتجزئة، بالإضافة إلى قطاع الرعاية الصحية وقطاع الضيافة، حيث حققنا في هذا المجال نتائج مبهرة إنطلاقاً من إعتماد قطاع الفندقة على الحلول والخدمات التي توفرها شركتنا وتحديداً في مجالي تكنولوجيا المعلومات وإدارة وحماية البيانات. بالإضافة إلى ذلك لدينا توجه واضح في مجال إدارة وحماية البيانات بهدف خدمة شركائنا وتقديم حلول متخصصة لها والإستمرار في مسيرة النجاح التي حققناها هذا العام.

خلق توازن في العمل

■ هل ستستمرون في نطاق العمل نفسه؟

– بالتأكيد، لا بدّ من خلق التوازن في العمل لا سيّما بين عملائنا من الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم وبين الشركات الكبرى وهذا ما عملنا على تحقيقه داخل الشركة مما انعكس بالإيجابية علينا حيث حققنا الإستدامة والتفوق.

إستراتيجية توسعية خاصة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في نطاق عملكم؟

– لا شكّ أن الدخول إلى أسواق جديدة يشكّل تحدياً بالنسبة لأي شركة نظراً لأن قوانين وأنظمة كل دولة تختلف عن باقي الدول الأخرى. لكن تواجدنا في إمارة دبي، التي تعدّ مركز شركات الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط، يعد عاملاً مهماً بالنسبة إلينا ونحن قبل دخولنا أي سوق جديد، نقوم بوضع إستراتيجية توسعية خاصة مع دراسة معمّقة لقوانين وأنظمة هذا السوق حتى نستطيع إختراقه بنجاح وتحقيق النتائج المرجوة. والدليل أننا استطعنا في جميع الأسواق حيث نتواجد مثل لبنان، مصر، الإمارات والعراق أن نحقق نجاحات ونفرض حضورنا وأن نكون في مصاف الشركات الرائدة والناجحة.

نسعى دائماً لمواكبة آخر التطورات بهدف تحسين خدماتنا ومنتجاتنا لتتلاءم مع متطلبات واحتياجات العملاء

■ ما هي الإستراتيجية التي ستتبعونها خلال عام ٢٠٢٢؟

– المعروف أن قطاع التكنولوجيا في تجدّد وتطور مستمرين، لذا نسعى دائماً لمواكبة آخر التطورات التي تطرأ على القطاع لنكون على بيّنة من كل الأمور الحاصلة بهدف تطوير خدماتنا ومنتجاتنا لتتلاءم مع متطلبات واحتياجات العملاء المتغيرة باستمرار وبرأيي، إن المرحلة المقبلة ستتمحور حول كيفية الإنتقال الى السحابة واعتمادها CLOUD ADOPTION وعملية نقل البيانات عبر تقنية السحابة وأنظمة حماية هذه البيانات، لذا، سنسعى جاهدين لمواكبة هذا الموضوع مع الحرص على بناء القدرات في هذا المجال. ■

DUBAI MARINE
BEACH RESORT & SPA

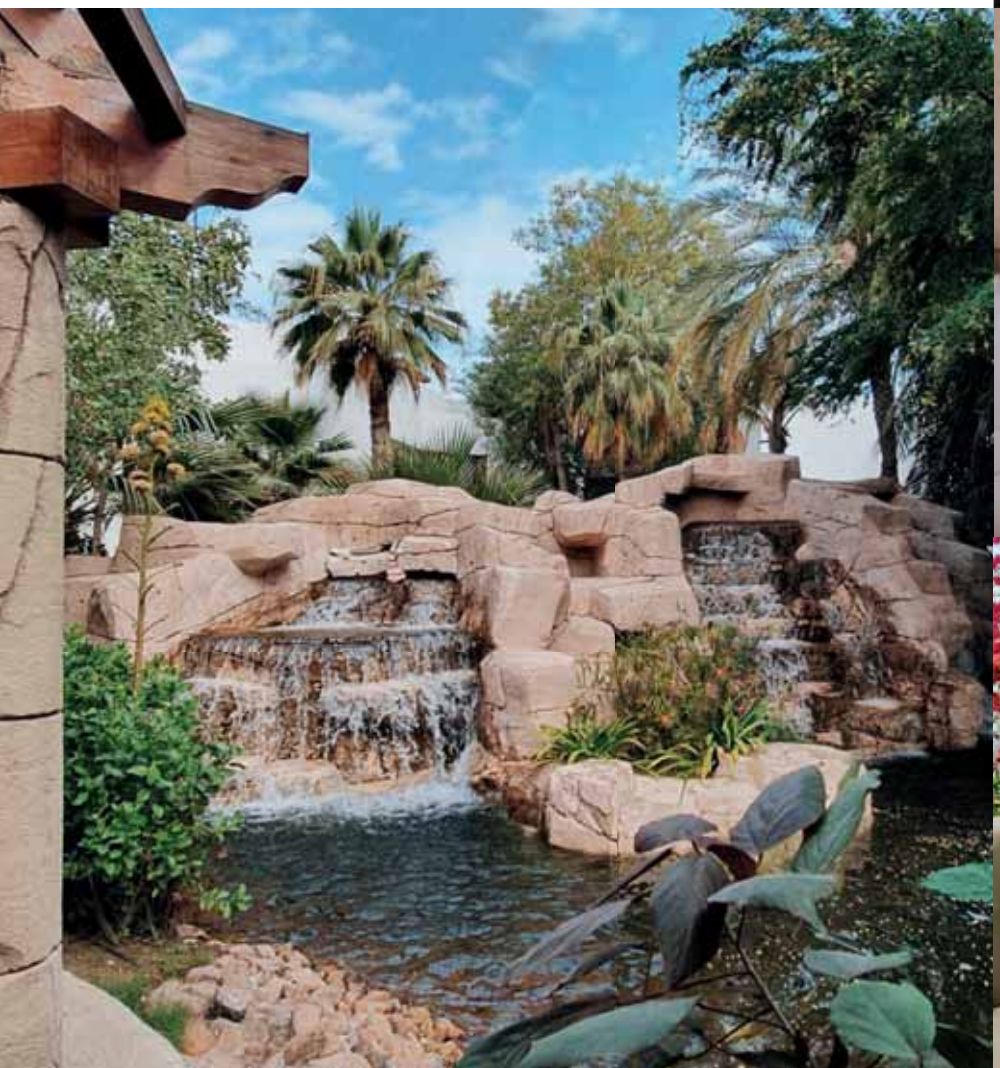
Your Tropical Getaway Right Here in Dubai

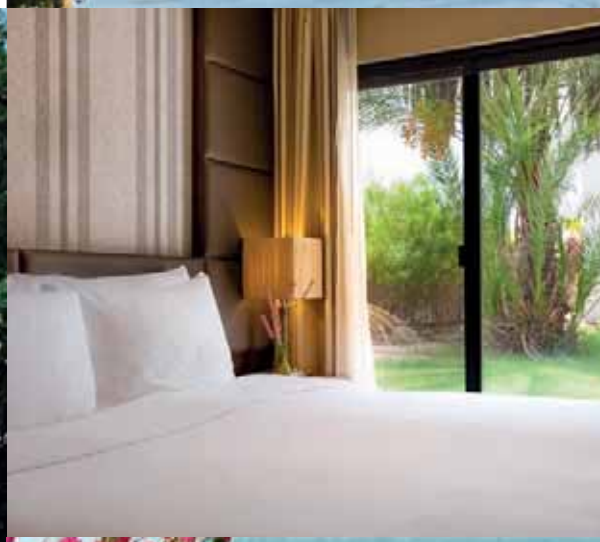
Find yourself unwinding here at our serene beach resort with luxurious rooms, splendid restaurants, exceptional fitness facilities, a private beach and pools surrounded by scenic gardens.

Become a member and enjoy exclusive benefits

Tel: +971 4 3461111 | sales@dxbmarine.com | www.dxbmarine.com











هاشيه حداد

(المدير العام لشركة «دل تكنولوجيز» Dell Technologies - الخليج):

دعم عملائنا واستمراريتهم على رأس أولوياتنا وتركيزنا بناء إقتصاد مزدهر مدعوم بالإبتكار

ينصب تركيز شركة «دل تكنولوجيز» Dell Technologies – الخليج، على مساعدة الشركات والمؤسسات بالمنطقة في تسريع مبادرات التحوّل الرقمي وتحديد هدفها مع دعم أجندات الإبتكار المحلية والوطنية».

«حجر الزاوية» لنمو أعمال عملاء Dell، كما يقول هاشيه حداد، مديرها العام لمنطقة الخليج، تتكون من ٦ مجالات رئيسة تقوم عليها تكنولوجيا المعلومات، وهي السحابة المتعددة، الجيل الخامس، الحوسبة الطرفية، الذكاء الإصطناعي، التعلّم الآلي وإدارة البيانات والأمن، وتتميّز Dell بها جميعاً وتكثّف إستثماراتها فيها.

وأضاف حداد: تعد منطقة الخليج سوقاً هاماً لنمو الشركة، ونهدف إلى تمكين الأسواق من بناء إقتصاد مزدهر مدعوم بالإبتكار.

■ ما هي أفكاركم ورؤاكم بشأن محركات النمو الإقليمية الكبيرة للشركات حالياً؟

– نشهد في أسواق الخليج حالياً، تبني العديد من المؤسسات التحوّل الرقمي بشكل أسرع من أي وقت مضى. إذاً فالمستقبل الرقمي أصبح موجوداً بالفعل من حولنا في المنطقة، وقد لمسنا أن الشركات كانت سريعة التكيف مع أحدث التقنيات لتعزيز النمو والتعافي الاقتصادي.

ومن التحولات الكبيرة التي نراها في المنطقة، حجم الطلب على الحلول السحابية. فمع انتقال المزيد من المؤسسات إلى نموذج العمل المختلط، أصبحت السحابة مكوناً أساسياً بالنسبة للشركات التي تتطلع إلى توحيد بيئاتها سواء تلك التي في أماكن العمل أو البعيدة، وتلبية الاحتياجات المتغيرة للأعمال والقوى العاملة. ويعد الحل كخدمة، مجالاً آخر من شأنه أن يساعد الشركات في تحقيق النجاح وتعزيز خططها للتحول الرقمي، من خلال نموذج مرن للاستهلاك والدفع. وسوف يستمر تنامي الطلب على تقنيات حديثة مثل الجيل الخامس، والذكاء الاصطناعي/ التعلم الآلي، والحوسبة الطرفية، وإنترنت الأشياء، وتحليلات البيانات، والأمن السيبراني، وحلول تحويل القوى العاملة وستثبت هذه الحلول مدى أهميتها بالنسبة لنجاح الأعمال.

وهناك طلب متزايد حاليًا على حلول فعالة وسريعة وآمنة في مجال تمكين العمل عن بعد، وتحسين البنية التحتية، واستراتيجيات الأمان والحماية. ونحن نرى بأن الشركات التي تدرك فعلاً كيفية الاستجابة لتحولات السوق هذه، وتتمكن من مواكبة التقنيات الثورية المبتكرة، هي التي ستنجح في المستقبل.

تتمثل رؤيتنا في أن نصبح شركة التكنولوجيا الرئيسية في المنطقة

■ ما هي استراتيجية شركة «دِل تكنولوجيز» للسوق في منطقتنا؟

– تعد منطقة الشرق الأوسط واحدة من أكثر المناطق نشاطاً اقتصادياً في العالم، وهناك فرصة حقيقية لأسواق الخليج لتتولى مكانة ريادية في عالم رقمي أولاً، على صعيد المنطقة والعالم أجمع وذلك بسبب افتقار العديد من اقتصادات المنطقة وبعض الشركات الكبرى فيها لأنظمة تكنولوجيا المعلومات القديمة بشكل نسبي.

وينصب تركيزنا الأساسي في الأشهر المقبلة على مساعدة المؤسسات والشركات في المنطقة على تسريع مبادرات التحول الرقمي وتحديد هدفها، مع مواصلتنا العمل معًا لدعم أجندات الابتكار المحلية والوطنية.

وتتمثل رؤيتنا في أن نصبح شركة التكنولوجيا الرئيسية في المنطقة، وأن ندعم عملاءنا لتحقيق النجاح في رحلتهم للتحول الرقمي. ونحن نهدف إلى تطوير تكنولوجيا تعزز التقدم البشري، وتتمثل استراتيجيتنا للسوق في المنطقة في تعزيز ابتكار شامل تساهم في تمكينه «دِل تكنولوجيز». ونظراً لمستوى انتشار التكنولوجيا الرقمية والتغييرات الهائلة التي ستؤدي إليها، فهناك حاجة لرعاية وتوجيه هذه التقنيات دون الحدّ أو التأثير على إمكاناتها الهائلة. ونحن متحمسون جداً لما يحمله المستقبل لأسواق الخليج، خاصة وأن التكنولوجيا تلعب دوراً أساسياً في تعزيز إقتصاد هذه المنطقة.

دور مهم في تحويل المستقبل نحو الأفضل

■ كيف تساعد «دِل تكنولوجيز» الشركات في المنطقة على تحقيق النجاح ومواجهة أية تحديات في مجال تكنولوجيا المعلومات؟

– يتطلع العملاء إلى دِل تكنولوجيز بسبب ما نستطيع أن نقدمه لهم من منتجات شاملة تساعدهم في تحويل استراتيجياتهم الخاصة بتكنولوجيا المعلومات والبنية التحتية. ولدينا محفظة من المنتجات التي يمكنها تلبية أي شيء يحتاجه عملاؤنا، بدءاً من بناء قوة عاملة عن بُعد من خلال مجموعتنا المتميزة من أجهزة الكمبيوتر المحمولة، والشاشات، وصولاً إلى البنية التحتية الافتراضية، وقدرات حماية البيانات والتطبيقات الهامة.

ونحن نتميز في المجالات الستة الرئيسية التي تقوم عليها تكنولوجيا المعلومات، وهي: السحابة المتعددة، والجيل الخامس، والحوسبة الطرفية، والذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، وإدارة البيانات، والأمن. وهذه المجالات الست هي حجر الزاوية في نمو أعمال عملائنا، والجانب الذي نكثف فيه استثماراتنا. ومن المهم قبل كل شيء، التمتع ببنية تحتية قوية ونهج صحيح. ونحن نقوم، بالتعاون مع شركائنا، بتمكين عملائنا للتماشي مع هذه الوتيرة السريعة للتغيير، بدءاً من الحافة وصولاً إلى مركز البيانات، وذلك من خلال العمل الموزع والاستهلاك الحديث، مع توفير قدرات الأمن السيبراني والبنية التحتية للجيل الخامس، والتجارب الرقمية، وإدارة البيانات.

وتطلعاً إلى المستقبل، فإنه لدينا دور رئيسي نلعبه لمساعدة الشركات على إدراك الفوائد الكبيرة التي توفرها لهم هذه الحلول، استناداً إلى الفهم العميق لاحتياجات أعمالهم.

ومن أولوياتنا الرئيسية أيضاً التزامنا بإطار عمل التأثير الاجتماعي «تحقيق التقدم ٢٠٣٠»، والذي تم تصميمه لتعزيز أهداف «دِل تكنولوجيز» في استخدام التكنولوجيا لدفع التقدم البشري. وتتمحور الأهداف حول أربعة مجالات هي: تعزيز الاستدامة، والشمولية والتنوع، والإرتقاء بمستوى الحياة، والتقيد بأخلاقيات العمل وخصوصية البيانات. وبصفتنا أحد أكبر مزودي التكنولوجيا على الصعيد العالمي، فلدينا أيضاً دور مهم في تحويل المستقبل نحو الأفضل. وباختصار، هذا هو الوقت الذي سنرى فيه تأثير التكنولوجيا بشكل أكبر على العالم، في ظل التغييرات التي تمضي لتحقيق هدف يتمثل في تمكين النمو الاجتماعي والاقتصادي.

■ ما هي مساهمة السوق الخليجية في إجمالي عمليات «دِل تكنولوجيز»؟

– تعد منطقة الخليج سوقاً هاماً للنمو لشركة «دِل تكنولوجيز»، ونحن نقدم خدماتنا لعملاء من القطاعين العام والخاص. ويعود تواجدنا في منطقة الخليج إلى أكثر من ٣٠ عاماً، واصلنا خلالها العمل عن كثب مع قطاعات متعددة، بدءًا من قطاع الرعاية الصحية، والتعليم، والخدمات المصرفية، وصولاً إلى القطاع العام، لتسريع برامج تحول رقمي تتماشى مع الاستراتيجية الرقمية لدول المنطقة.

ونحن فخورون بدعمنا لشركات كبيرة في المنطقة في سياق خطواتها الأولى في مسيرة تحولها الرقمي، وذلك من خلال توفير البنية التحتية المناسبة، وتحديث مراكز بياناتها. وتتعاون «دِل تكنولوجيز» بشكل وثيق مع شركة VMware لمساعدة شركات ومؤسسات كبيرة، مثل بنك الخليج، وجامعة البحرين، وشركة زين في بناء بنى تحتية مرنة وآمنة وموثوقة قادرة على تحويل أعمالها.

ولطالما كان دعم عملائنا في منطقة الخليج بالتكنولوجيا التي تساعدهم على تحقيق نمو الأعمال والاستمرارية، على رأس أولوياتنا. وينصب تركيزنا اليوم، في ظل قيام الأسواق بتحديد استراتيجيات طموحة للنمو والتنويع، على تمكين أسواق المنطقة من بناء اقتصاد مزدهر مدعوم بالابتكار. ■

THALES, Vodafone, & Qualcomm Technologies deliver world-first smartphone demonstration of integrated SIM (ISIM) Technology

Leading industry innovators Vodafone, Qualcomm Technologies, and Thales have joined forces to demonstrate a working smartphone featuring iSIM - a new technology enabling the functionality of a SIM card to be integrated into a device's main processor. This milestone paves the way for commercialization of the technology, which could be rolled out in a host of new devices that will use iSIM to connect to mobile services. The iSIM, which complies with GSMA specifications, embeds the SIM functionality into the device's main processor, allowing for greater system integration, higher performance, and increased memory capacity. This technology is the latest evolution of SIM technology in which "eSIMs" are embedded into devices.

Emmanuel Unguran, Senior Vice President mobile connectivity solutions at Thales, said: "With new types of networks and devices rolling out, innovation in SIM technology is essential to best serve the connected world. The iSIM supports new device design and manufacture while providing the same digital experience as the eSIM, and certified security levels. Thales is committed to on-going innovating with our partners to provide the best connectivity experience".

On the other hand, Thales's Security Digital Platform, which assists security personnel in their work and helps to optimize site protection, recently awarded a Janus de l'Industrie label of excellence by the French Design Institute. In addition, Thales has launched TrustNest Restricted, France's first collaborative platform approved to handle "restricted level" information. Secure applications on the platform will support new hybrid (physical and virtual) working practices and collaborative workspaces for users. TrustNest Restricted is France's first and only private cloud platform approved to handle "restricted level" information, and is designed to host highly secure and easy to use solutions and services, to interconnect all these stakeholders securely and allow them to share sensitive data.



Sébastien Pavie



من اليمين: MARTA GAROFALO، طارق العلي، رامي داوودي ونضال البنا (THALES)



حلمي اللولو
(الرئيس التنفيذي لمجموعة ICC GROUP):
التحوّل الرقمي يسهل الأعمال ويسرّعها



تقدم مجموعة ICC GROUP خدمات متكاملة TURNKEY SOLUTIONS وتضم فريق عمل يصل إلى حوالى ٢٨٠ شخصا، معظمهم مهندسين وأخصائيين ذات كفاءات عالية، وهذا ما أعطاها مكانة خاصة لدى المورّدين العالميين من ناحية، ولدى الزبائن من ناحية أخرى.

ويشدّد حلمي اللولو الرئيس التنفيذي للمجموعة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «على أن المجموعة تقدم خدماتها على أعلى مستوى من الجودة، كما أنها تتعامل مع أهم شركات التكنولوجيا في العالم، والتي تعتبر رائدة في مجالها، معتبراً أن عالم التكنولوجيا بات اليوم متداخلاً مع كل أنواع الأعمال، التي تحتاج استخدام التكنولوجيا لمواكبة العصر».

ويوضح اللولو أن لدى المجموعة فروعاً في السعودية وسلطنة عمان ودولة الإمارات العربية، وأنه يطمح إلى التوسع في الشرق الأوسط وافريقيا.

ووفق اللولو فإن تطبيق التحوّل الرقمي ليس سهلاً، ويحتاج إلى عمل مكثف للوصول إلى النتائج المرجوة.

نعمل على زيادة حصتنا السوقية

■ من الملاحظ ان وضع قطاع التكنولوجيا خلال العام ٢٠٢١ كان جيدا رغم كل الظروف الصعبة داخل لبنان والخارج وقد استطاعت بعض الشركات تسجيل بصمة في هذا المجال لذا ما هي أهم الانجازات الي حققتها مجموعة ICC خلال العام ٢٠٢١؟

– في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي نعيشها في لبنان بالإضافة إلى الضغوطات التي أوجدتها جائحة كورونا فإنّ التحدي الكبير كان الاستمرار والحفاظ على مكانتنا في السوق.

ورغم مرور أكثر من سنتين على بدء جائحة «كورونا» إلاّ أنّ الأسواق العالميّة لا تزال تعاني من تبعاتها حتّى اليوم لا سيّما في ما خصّ عمليّات الشحن التي ارتفع زمنها من حوالى أربعة أسابيع إلى ما يزيد في بعض الأحيان عن الستة أشهر بالإضافة إلى ارتفاع كلفة الشحن بنسب خياليّة. وفي هذا الإطار عمدنا إلى تنفيذ خطّة عمل خاصة بكلّ منطقة أو بلد بما يتلاءم مع خصوصيّته.

■ لقد أعلنتم سابقا عن خطة توسعية، أي سوق ترغبون دخوله إلى جانب دبي ولبنان؟

– دخلنا الى سوق الكويت، هذه هي الخطوة الجديدة التي قمنا بها مع سعينا الدائم الى توسيع الأسواق التي نتواجد فيها مثل الإمارات، عُمان والسعودية.

نحرص على تقديم أفضل الخدمات

■ ما الذي يميز شركة ICC عن مثيلاتها من الشركات؟

– البراعة في العمل واعتماد التدريب المكثف لفريق عملنا، هذا هو استثمارنا الافضل الذي يغني عملنا ويميزه. كما نحرص على تقديم أفضل الخدمات حتى أننا نضطر أحيانا الى الانسحاب من مشروع ما، كي لا نقدم خدمة ناقصة، ما يجعلنا نخسر على المدى القصير، لكنه على المدى الطويل أعطانا سمعة قوية في السوق وكرّس نجاحنا اكثر وجعلنا متميزين عن الآخرين. يختبر عملاؤنا عملنا وحلولنا ولذلك يواصلون تعاملهم معنا، فنحن في الخلاصة نعمل برؤية واضحة لتقديم الخدمة على أعلى مستوى من الجودة، بفضل فريق العمل المدرب كما أننا نتعامل مع أهم شركات التكنولوجيا العالمية الرائدة في مجالها.

■ من هم عملاؤكم؟

– ان خدماتنا موزعة على القطاعين: العام والخاص، فعالم التكنولوجيا IT بات اليوم متداخل مع كل انواع الاعمال التي تطلب استخدام التكنولوجيا لمواكبة العصر، ونحن بالنتيجة نتعامل مع معظم القطاعات.

ICC توفر التكنولوجيا المطلوبة للتحول الرقمي

■ ان الإهتمام اليوم ينصب على التحول الرقمي لذا ما هو الدور الذي تؤديه شركة ICC في هذا المجال وعلى صعيد تأمين الحلول التقنية الجديدة؟

– ان موضوع التحول الرقمي واسع جداً، وأحيانا يترجم بشكل غير صحيح فهو يتطلب إجراء بعض التغييرات في أي مؤسسة ترغب في مواكبة التحوّل الرقمي. ان البعض يخلط ما بين التحول الرقمي واجراء ادارة للوثائق، اذ ان التحول الرقمي بمفهومه الواسع يقوم على تحويل العمل من عمل تقليدي الى عمل حديث يعتمد على التكنولوجيا، ويرتكز على أتمتة العمليّات. لقد بات بإمكان المرء باستطاعته العمل من بيته بفضل هذا التحول الرقمي، وبكفاءة أعلى مما لو كان داخل المكتب، اذ انه يمارس عمله في محيط مريح وملائم له.

■ هل استطاعت شركة ICC لعب اي دور في التحول الرقمي؟

– بالتأكيد انها توفر التكنولوجيا المطلوبة، ولديها كل الحلول اللازمة في هذا الشأن.

التحول الرقمي أمر صعب

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في مجالكم؟

– ان التحول الرقمي أمر صعب، خصوصا ان البعض لا يزال غير مستعد للتأقلم معه، فالتحول الرقمي هو ثورة بكل معنى الكلمة اذا تم تطبيقه بشكل دقيق. اما الهدف منه في حال طبق بشكل صحيح فهو القيام بالأعمال بطريقة اسهل وأسرع واكثر دقة. ونحن في مجموعة ICC نحاول تطبيق التحول الرقمي الذي يعتبر عنصراً اساسياً في عملنا، ونواجه التحديات نفسها التي تعانيها باقي الشركات من ناحية الاجراءات التي نتخذها او تعديل بعض مناهج العمل لتحقيق هذا التحول بشكل صحيح. ان التطبيق ليس سهلا ويحتاج الى عمل مكثف للوصول بالنتائج المرجوة.

■ ما هي اهم مشاريعكم للعام ٢٠٢٢؟

– تطبيق التحول الرقمي داخل الشركات، ومن ثم البحث في زيادة حصتنا في السوق. ونركز حاليا على تحقيق نمو جيد بالرغم من الظروف الاقتصادية الصعبة. ■



Ali Mouslmani (Regional Director – Honeywell):

"We always strive for growth and to achieve that we have to be able to adapt to the current climate"

Ali Mouslmani, Regional Director at Honeywell, was among the prominent people who participated at Wetex Exhibition held in Dubai. In a Q & A on the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Mr. Mouslmani and conducted an interview with him in which he explained how they surpassed the Covid-19 period and talked about the features that differentiate them from other similar companies. He further gave us an idea about their future plans as well as the purpose behind their participation in Wetex Exhibition. Below is the Q & A.

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

- The past year and a half proved to be a difficult period for each and every company. At Honeywell, we had to rethink the challenges that our customers are facing and to rethink our own approach to solving these challenges. We're a technology company, and that has given us a significant advantage as we pivoted to more virtual interactions with our customers, and within our own business operations. It enabled us to adapt quickly and effectively to ensure we could continue to meet customer needs that were also evolving rapidly during what was, of course, a period of significant uncertainty.

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

- Honeywell is a heavily diversified multinational operating in critical industrial sectors and with a presence in more than 70 countries around the world. This domain expertise – from aviation to oil & gas to performance materials, smart buildings, logistics and worker safety – means we are best positioned to weather turbulent and uncertain periods, with strong growth seen across large parts of our portfolio even in the middle of the pandemic. Our technology portfolio is geared towards unlocking new value for customers, helping them drive productivity and growth from their infrastructures and minimizing unplanned downtime across their operations. For companies in all parts of the economy that are emerging from the pandemic, this is absolutely critical for success.

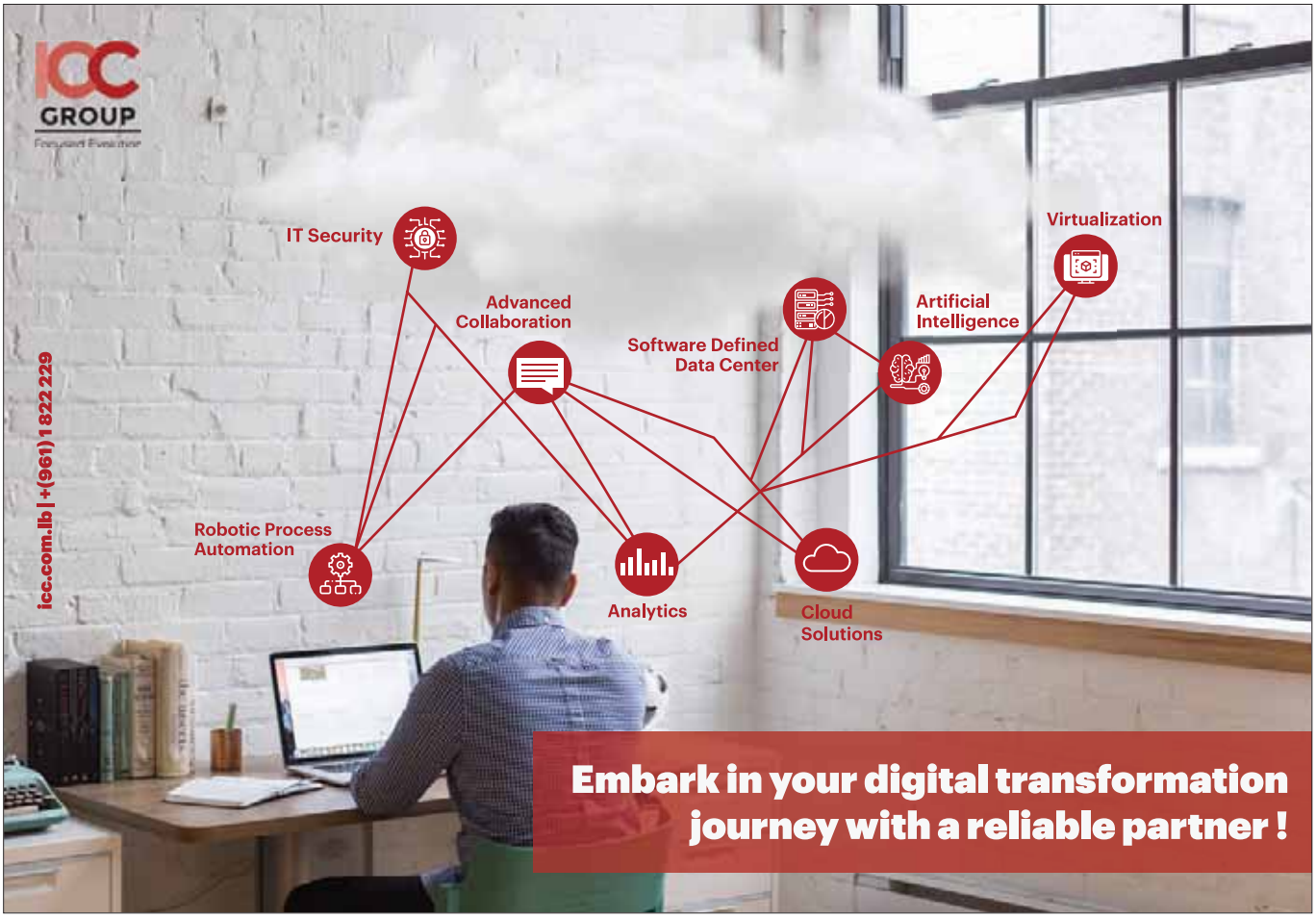
* What will be your future plans?

Looking to 2022 and beyond, we have short- and long-term plans. We always strive for growth, and to achieve that we have to be able to adapt in a very dynamic environment. The Middle East is one of Honeywell's high growth regions, which means we take a slightly different approach to doing business here than in some of our developed markets. We are heavily localized in our operations, and support the localization objectives of the national visions of countries across the region. This 'local for local' approach also enables us to be highly adaptable and we will continue to deliver against our local strategy through 2022 and beyond.

In the next few years this is going to be particularly important in areas including oil and gas, renewable energy and smart utilities – sectors that are already well underway with their digital transformation journeys at a local level. Supporting the digital transformation initiatives of those key sectors in the Middle East, through a combination of technology deployment, training and partnerships, forms a key part of our future plans.

*** What is the purpose behind your participation in Wetex Exhibition?**

- We have been participating in Wetex for several years and it remains an important opportunity to connect in-person with our key customers and stakeholders in this space – something that after the last 18 months is particularly valued across the industry. The key element for us in this exhibition is that it is attended by many other utilities in the region and hosted by one of our major customers DEWA. With DEWA, we have more than one million smart electricity meters installed as part of their commitment to delivering smarter, connected utilities to the communities they serve. It's an initiative we are very proud to be part of and that reflects our commitment to driving forward Industry 4.0 technology adoption across critical sectors of the regional economy.



عادل الرضا (الرئيس التنفيذي للعمليات طيران الامارات):

حققنا التوازن وتخطينا التحديات بفعل القيادة الرشيدة والرؤية الواضحة في دولة الإمارات



انسجاماً منها مع المرونة التي تمتاز بها في التعامل مع المسافرين على متن رحلاتها، أصدرت «طيران الإمارات» تحديثاً في ٤ ديسمبر ٢٠٢١، بشأن تعليماتها في حالة إلغاء تذاكر رحلاتها، أو تعليق هذه الرحلات، بسبب قيود السفر التي أعادت بعض دول العالم فرضها مجدداً بعد اكتشاف المتحور الجديد «أوميكرون».

وتفيد التعليمات الجديدة بأنه يمكن لمسافري «طيران الإمارات»، الذين تأثرت رحلاتهم بإعادة فرض القيود إلغاء حجوزاتهم، من خلال الرابط «إدارة الحجوزات» على الموقع الشبكي للناقلة، أو الإتصال بوكيل السفريات، الذين يتعاملون معه. كما يمكن للمسافرين المطالبة باسترداد قيمة التذكرة.

ويؤكد الرئيس التنفيذي للعمليات في طيران الإمارات عادل الرضا، الذي له اسهامات حقيقية في منصبه، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، «أنه طوال فترة الجائحة حققت رحلاتنا ربحية بسبب التوافق بين الطلب على الشحن والركاب على نفس الرحلات. ومنذ ديسمبر ٢٠٢٠ ازدادت حركة السفر إلى دبي، حيث ارتفعت نسبة إشغال المقاعد إلى أكثر من ٥٥٪ في ذلك الحين. وقد حققنا ٧٠٪ مع نهاية العام ٢٠٢١ من السعة المتوفرة».

ويؤكد الرضا حرص الشركة على جودة خدماتها والإلتزام بتوفير أفضل معايير السلامة، التي لطالما اعتاد عليها أي مسافر على متن خطوط طائراتنا، مبدياً تفاؤله بازدياد الطلب على قطاع الطيران في المستقبل القريب، لأن الناس باتت متعطشة للقاءات والإجتماعات المباشرة من الإفتراضية، بالإضافة إلى غرض الزيارات العائلية والسياحية والأعمال.

■ كيف تقوّمون قطاع الطيران بعد جائحة «كوفيد-١٩»؟

– لا شك أن جميع القطاعات ومن ضمنها قطاع الطيران تأثرت بتداعيات جائحة «كوفيد-١٩» خلال الأشهر الثمانية عشرة الماضية، خصوصاً أن العديد من الدول أغلقت مطاراتها وطبقت بروتوكولات متشددة للدخول إلى أراضيها، وبالتالي كانت حركة المسافرين معدومة، وخصوصاً خلال شهري أبريل ومايو من العام ٢٠٢٠. لكن بفضل القيادة الرشيدة والرؤية الواضحة في دولة الامارات بالتعامل مع الجائحة، تم تحقيق التوازن بين الامور الصحية والاقتصادية وحتى الاجتماعية. وكانت دبي من المدن السبّاقة التي بدأت باستقبال الزوار والسياح بدءا من شهر يوليو من العام ٢٠٢٠، وحرصت «طيران الامارات» على تسيير رحلات الى عدة دول كلما أتيحت الفرصة، سواء نقل الركاب او الشحن أو كليهما، اذ ان في بعض الدول كانت بروتوكولات السفر مشددة، وكانت تحتم علينا نقل عدد ركاب معين، فكنا نحسن من أداء الرحلة بنقل البضائع، وذلك لعدم تكبد خسائر مالية للرحلات.

■ كيف كانت رحلاتكم طوال فترة الجائحة؟ وكيف ترد حركة السفر بعد تقلّص القيود المفروضة على السفر؟

– الحمدلله جميع رحلاتنا طوال فترة الجائحة حققت لنا ربحية. ومع مرور الوقت وبزيادة تلقي اللقاحات في دول عدة، تقلّصت القيود المفروضة على السفر، وبالتالي إزداد الطلب على السفر أكثر. وخلال شهر ديسمبر من العام ٢٠٢٠ نشطت حركة السفر الى دبي بشكل ملحوظ، ومنذ ذلك الوقت الى اليوم وصلت نسبة إشغال المقاعد الى حوالى ٥٥ في المئة، وقد وصلت إلى ٧٠ في المئة مع نهاية العام ٢٠٢١، حيث أننا قمنا بتشغيل حوالى ٦٠٪ من عدد رحلاتنا مقارنة مع ما قبل الجائحة. لذا، فالطلب متزايد على السفر، لا سيما أن الكثير من الدول ألغت موضوع الحجر الإلزامي، الذي كان مفروضا مع بداية الجائحة، والذي كان يشكل عقبة أمام المسافرين. وقد أطلقنا مؤخراً حملات توظيف لعدة فئات لدعم عملياتنا التشغيلية.

حققنا ٧٠٪ في نسبة إشغال المقاعد نهاية ٢٠٢١

ما نركز عليه هو توفير أفضل خدمة للمسافرين

■ ما هي الاستراتيجية التي تتبعونها لضمان نجاح وتطور شركتكم؟

– خلال الجائحة، لم يتوقف نشاطنا كطيران الامارات لإيماننا أن حركة السفر لن تتوقف وستعود الى سابق عهدها. وأهم ما نركز عليه هو توفير أفضل خدمة للمسافرين، لذا تعاقدنا خلال الأشهر الماضية مع إحدى الشركات من أجل تطوير برنامج يهدف الى الارتقاء بمستوى الخدمة المقدمة الى المسافرين على متن خطوطنا، وسنبدأ بتطبيق هذا البرنامج في الأسابيع المقبلة. بالاضافة الى ذلك، حرصنا على جودة خدماتنا، التي لطالما تعوّد عليها أي مسافر على متن خطوط طيران الامارات. في الوقت الذي كانت فيه بعض الشركات تستثني جزءاً من خدماتها، من أجل تقليص حجم نفقاتها.

■ ما هي رؤيتكم لقطاع الطيران في المستقبل؟

– إن قطاع الطيران من القطاعات الواعدة والطلب عليه سيزداد بالرغم من النظريات والآراء التي تقول أن الإقبال على السفر سيتراجع خلال السنوات المقبلة. فالناس متعطشة للقاءات والاجتماعات التي تتم وجها لوجه بشكل مباشر. وهذا ما لمسناه في معرض «دبي للطيران» حيث ان الجميع يفضل اللقاءات المباشرة، بدلا من تلك الافتراضية، التي تتم باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي. ■

STELLA DI MARE

HOTELS & RESORTS













WWW.STELLADIMARE.COM

Ain Soukhna: sales.admin@stelladimare.com | +20 22 314 5375

Sharm El Sheikh: info@stelladimaresharm.com | +20 128 043 4341

Dubai Marina: info.dubai@stelladimare.com | +971 4 563 5555

Mauritius: sales.admin@stelladimare.com | +20 22 314 5375

CONTACT NOW: +2 16517

إسماعيل علي عبدالله

(الرئيس التنفيذي لشركة ستراتا STRATA - عضو مجموعة مبادلة):

أنتجنا وسلّمنا لشركة BOEING أول شحنة من ذيل طائرة بوينغ ٧٨٧ دريملاينر



هي من الشركات المعروفة بإنجازاتها، ويتمثل آخر إنجاز أعلنته «ستراتا» الشركة المتخصصة في عمليات التصنيع المتقدمة والمملوكة بالكامل لشركة «مبادلة» للاستثمار في تسليم الشحنة رقم ١٠ من الأسطح الخارجية لبطن طائرات بي سي ٢٤ الى شركة بيلاتوس السويسرية. ويجسد هذا التسليم دليلا إضافيا على المكانة الرائدة للإمارات في قطاع الطيران العالمي، وينسجم مع سعي الدولة الى تعزيز جهود التنويع الاقتصادي، وترسيخ دعائم الاقتصاد القائم على المعرفة.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة ستراتا للتصنيع السيد اسماعيل عبدالله، الذي له اسهامات حقيقية في منصبه، في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن الشركة انشأت أول خط إنتاج كمامات N 95 بالتعاون مع شركة هانيويل بهدف دعم خطوط الدفاع الأولى».

ويؤكد ان الشركة تجاوزت تداعيات أزمة «كورونا» عبر تنويع خطوط الانتاج بدليل انتاج الذيل العمودي لطائرة «بوينغ ٧٨٧» والتي تعد أكبر قطعة نقوم بعرضها في معرض دبي للطيران، لافتا الى تعاون الشركة مع «مركز محمد بن راشد للفضاء»، وتصنيع الشركة أجزاء الاقمار الاصطناعية، وتوسيع علاقاتها التجارية مع شركة «بيلاتوس» المتخصصة بتصنيع طائرات رجال الاعمال.

ويوضح عبدالله ان الشركة أطلقت أربعة خطوط إنتاج جديدة في «معرض دبي للطيران» هذا العام اضافة الى الخطوط العشرين التي تمتلكها.

■ كيف تقومون قطاع الطيران بعد جائحة «كوفيد-١٩»؟

– لا شك ان قطاع صناعة الطيران واجه تحديات كبيرة خلال فترة أزمة «كورونا»، حيث لم يسبق أن شهد مثل هذه الصعوبات خلال المئة عام الماضية. بالنسبة إلينا في شركة ستراتا للتصنيع المملوكة من قبل شركة مبادلة، إستطعنا ولله الحمد التغلب على التحديات العديدة التي واجهتنا، وقمنا بإنشاء أول خط لإنتاج كمامات N95 بالتعاون مع شركة هانيويل، وذلك بهدف دعم خطوط الدفاع الأولى.

■ كيف قمتم بتنويع محفظتكم الإستثمارية؟ وماذا شمل هذا التنويع؟

– قمنا بتنويع محفظتنا الإستثمارية من خلال التعاون مع مركز محمد بن راشد للفضاء، وقمنا بتصنيع أجزاء الأقمار الاصطناعية، وتحديدا القمر الإصطناعي «أم بي سي سات» وتوسعنا في علاقاتنا التجارية مع

■ ■ ■

حققنا تنوعاً في محفظتنا الاستثمارية وفي خطوط الإنتاج التي ناهزت الـ٢٤ خطاً

■ ■ ■

شركة بيلاتوس المتخصصة في تصنيع طائرات رجال الأعمال، لا سيما أن الطلب إزداد على مثل هذه الطائرات خلال فترة الجائحة.

لذا، إستطعنا تجاوز أزمة «كورونا» عبر تنويع خطوط الإنتاج، كما قمنا بتسليم الشحنة الأولى من أكبر خط إنتاج، وهو خط إنتاج الذيل العمودي لطائرة بوينغ ٧٨٧ دريملاينر، إلى شركة بوينغ وهي تعد أكبر قطعة نقوم بعرضها في معرض دبي للطيران والأولى التي يتم عرضها في تاريخ المعرض منذ إطلاقه، حيث جرى تجميعها بالكامل خارج منشآت شركة بوينغ في الولايات المتحدة، وثم تركيبها في منشأة بوينغ المتواجدة في نورث تشارلستون في ولاية كارولاينا الجنوبية.

■ ما هي أبرز المشاكل التي تواجهونها؟

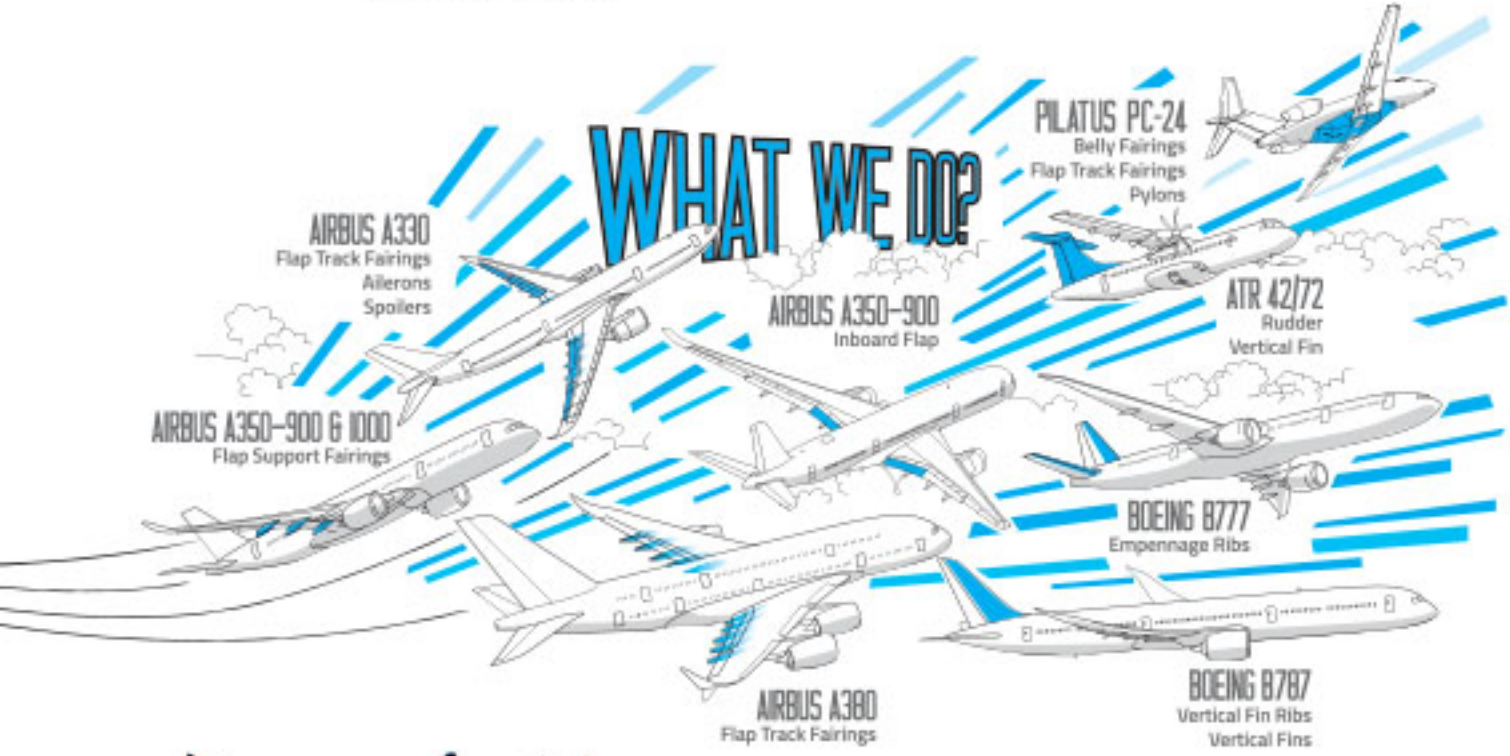
– برأيي، لقد تجاوزنا المرحلة الأصعب ونحن اليوم في مرحلة التعافي، ونأمل أن يبدأ تعافي قطاع الطيران من دول الإمارات العربية المتحدة، وتحديدا من معرض دبي للطيران.

■ كيف تقوّمون معرض دبي للطيران خلال هذا العام؟

– يعد معرض دبي للطيران من أكبر المعارض عالمياً، ويحظى بسمعة طيبة، وهذه الدورة تعد الأولى لإلتقاء جميع العارضين بعد تفشي جائحة «كورونا» ونحن في المعرض أطلقنا أربعة خطوط إنتاج جديدة، الى جانب الخطوط العشرين التي تمتلكها الشركة. ■

STRATA ستراتا

A Mubadala Company





THE ONLY COMPOSITE AERO-STRUCTURES MANUFACTURING FACILITY IN THE MIDDLE EAST

Strata Manufacturing PJSC
P.O. Box 86519 Al Ain - Abu Dhabi, UAE
For more information, visit: **www.strata.ae**

stratauae #This_is_Strata

تعزيزاً للسياحة المصرية على خارطة السياحة العالمية

WIZZ AIR تطلق بالتعاون مع NSAS خط طيران جديد من مطار مالبنسا الإيطالي إلى شرم الشيخ

في خطوة تسهم في إنعاش حركة تدفق حركة السياحة الوافدة من السوق الإيطالي إلى مدينة شرم الشيخ، التي تمثل عشقاً خاصاً للإيطاليين، تدشّن شركة «ويز إير» WIZZ AIR المجرية العالمية للطيران خط طيران جديد بين مطاري مالبنسا في ميلانو الإيطالية وشرم الشيخ الدولي، خلال حزيران/يونيو ٢٠٢٢. بمعدل رحلتين أسبوعياً يومي السبت والأحد.

وفي المناسبة أكد الرئيس التنفيذي لشركة N.S.A.S Travel. الوكيل العام لشركة «ويز إير WIZZ AIR » **سيف الدين بهجت** في بيان صحفي أن تدشين الخط سيكون بتشغيل أول رحلة يوم السبت في ١٢ حزيران /يونيو المقبل.

وأوضح أن الهدف من هذا الخط هو استعادة المقصد السياحي المصري لمعدلاته السياحية، قبل جائحة «كورونا»، وجذب المزيد من الحركة السياحية من أكبر الأسواق العالمية، والتي كانت تمثل نسبة كبيرة من أعداد السائحين الوافدين إلى مصر.

وكشف **بهجت** عن نيّة الشركة زيادة عدد الرحلات من ميلانو إلى المطارات المصرية، وفقاً لسياسة العرض والطلب من السوق الإيطالي، لافتاً إلى أن هذا التدشين يؤكد ثقتنا بالسوق المصري، الذي يعدّ من أهم الأسواق الواعدة في حركة الركاب في منطقة الشرق الأوسط.



سيف الدين بهجت

وتابع: «باشرت الشركة بوضع خطة مالية تستهدف تنظيم وتدشين عدد من خطوط الطيران الجديدة في مدن العالم إلى المقاصد السياحية المصرية خلال الفترة المقبلة».

بدوره أكد اللواء **أحمد حمدي** المدير العام لشركة N.S.A.S، الوكيل العام لشركة «ويز إير WIZZ AIR» أن هذا التدشين على متن أحدث الطائرات من طراز الإيرباص 325 وسعتها ٢٣٠ راكب يدعم السياحة المصرية، خصوصاً أن لشرم الشيخ مكانة كبرى في قلوب السياح الإيطاليين، لا سيّما أنها مصنفة من أجمل المدن السياحية حول العالم، بمعالمها وكنوزها التي تحيطها من الإتجاهات كافة، وبشواطئها الخلابة التي تجذب السياح من مختلف دول العالم.

وأشار **حمدي** إلى أن هذا الخط سيلبي أيضاً الطلب المتزايد على مدينة السلام، باعتبارها وجهة مفضلة للمسافرين من دول العالم كافة.

ووفق **حمدي**، فإن الشركة تتطلع إلى تقديم تجارب ممتعة لزوار شرم الشيخ والمناطق المحيطة بها، إضافة إلى كون هذا الخط سيوفر لهم رحلات أسرع وأسهل إلى مصر، من خلال الطيران المباشر المنتظم إلى شرم الشيخ.

ونوّه **حمدي** بالطفرة الكبيرة التي تشهدها شرم الشيخ والمدن السياحية الأخرى في مجال البنية التحتية بقيادة اللواء **خالد فودة** محافظ جنوب سيناء، فضلاً عن حالة الأمن والأمان التي تنعم بها محافظة جنوب سيناء، والمناخ الصحي الذي لا يتوافر في أكبر المدن السياحية العالمية.

معلوم أن «ويز إير WIZZ AIR » تعد أحد أكبر شركات الطيران منخفضة التكاليف على مستوى العالم، وتمتلك أسطولاً يضم أكثر من ١٣٥ طائرة.



Carlos Brana (Executive Vice President of Civil Aircraft) and Feldzer Vadim (Head of Global Communications)- Dassault Aviation

Sustainability is part of our DNA and we are optimistic about the future of the aviation sector



Dassault Aviation is a French aerospace company that shapes the future by designing and building military aircraft, business jets and space systems. With over 10,000 military and civil aircraft (including 2,500 Falcons) delivered in more than 90 countries over the last century, Dassault Aviation has built up expertise recognized worldwide in the design, development sale and support of all types of aircraft, ranging from the Rafale fighter, to the high-end Falcon family of business jets, military drones and space systems. In the context of a global economy and intense competition, Dassault Aviation relies on strong values, a confirmed reputation and a strict code of ethics to reach the goals it has set. With the economy becoming globalized and international competition fiercer than ever, it reaffirms its culture built on a strong identity and strict principles. Its ethics charter expresses the core values that guide everything it does. Customer satisfaction is its corporate philosophy and its guiding principle and the top priority for each and every Dassault Aviation employee is knowing how to listen to the customers, understand their needs and work for them, and uphold the company's promises. Al Bayan Magazine met Carlos Brana, Executive Vice President of Civil Aircraft and Feldzer Vadim, Head of Global Communications at Dassault Aviation and conducted the following interview.

*** How do you evaluate the aviation sector post Covid-19 period?**

- When the pandemic started, we saw a drastic slowdown in our transportation. People were not allowed to travel from one country to another and even domestically. They were also afraid to use the airplanes. As a result, Dassault internally defined some rules to use properly the airplane and to avoid the possibility to be contaminated. We promoted that rule to all our operators. In the meantime, unfortunately, the airliners kept not being able to fly. The use of airplane was not only for people who wanted to travel for their business or whatever but also even to do things that airliners could not do. We had a good example with the trip that we organized in France to transport medical people from the South of France to the Eastern part of it where they were needed because there was a lack of medical people. They could not take the airliners but our airplane was available to dispatch them over there. We also used the other planes for other customer who used his own plane to purchase respirators in Taiwan and bring them back to Europe. When everything was stopped, business aviation was still on and this is one of the greatest achievements we had during this pandemic. Therefore, Covid-19 affected everyone but at the same time there is a good outcome from it. People understood that the business aviation was one solution to their transportation needs and they started using it even people who were not using business aviation before. The good thing is that when you start using business aviation and you see how much time you can save and how efficient it is for your business and so on, you will not revert back to the airliners. It triggered a new need for people to get more airplanes quickly. We had people who were very interested in having pre-owned airplane because it is already available and thus they can do their transaction quite fast. A lot of people did that which means we have ridden up the pre-owned market and now the level of stock in this market is low. As a result, the people are considering now brand new airplanes. It triggered new demand from new comers and traditional buyers towards us and our competitors. Generally speaking, the whole business aviation industry benefitted from that.

*** What are the strategies you depend on to develop and expand your business?**

- We have currently one aircraft which is under development Falcon 6X and we are proposing a new airplane Falcon 10X which will be available starting 2025. The 5.500 nm / 10.186 km Falcon 6X will be the most spacious, modern and versatile twin in its class and will draw on many of the advanced features of the 8X. The 6X will offer the largest cabin cross-section of any purpose-built business jet and will be capable of flying directly from Dubai to any destination in Asia, Africa and Europe at a cruise speed of Mach 0.85. It will be equipped with new-generation Digital Flight Control System permitting unrivalled aircraft manoeuvrability and an impressive ride smoothness. Flight testing of the 6X is proceeding on schedule and aircraft entry into service is scheduled late 2022. The Falcon 10X, which was presented around the world in a virtual unveiling on May 6,2020, will offer a range of 7.500 nautical miles (13.890 km), enabling it to fly non-stop from the Gulf to any destination in Asia, Australia/New Zealand or the US West Coast. It will fly at a top speed of Mach 0.925. The 10X will feature a cabin 6 feet, 8 inches (2.03m) high and 9 feet, 1 inch (2.77m) wide-larger than some new regional jets.

*** Do you take sustainability into consideration throughout your development process?**

- Sustainability is part of our DNA. If you compare our platforms and airplanes with others, you will see that we consume less fuel, that in part of the way we have been educated in our company because we are all engineers and as you know engineering is about optimizing the things so you do more using less and that is exactly what we did. We have a combination between the weight of the airplane, the drag of it, adjust the right size for the engine in order not to consume more than needed. Therefore, we take into consideration designing an airplane which consume less than others and we follow regulations in Europe which prevent us from using chemicals that could damage the environment. We are also very concerned about the carbon dioxide emissions especially that it has become a society issue and we think that the only short term solution for this is the use of sustainable aviation fuels. Although sustainable aviation is a great idea yet we lack this product because we do not have enough production and distribution. For example, in France to get this sustainable aviation fuel you have to go to specific airports not any airports.
Now, the people producing this aviation fuel are organizing themselves in order to get the fuel where it is needed. The airliners need this fuel in the main airport and in our case the business aviation, we need the fuel everywhere we can land. Therefore, the distribution of this fuel must be organized. Other perspectives in the sustainability issue is building a hydrogen airplane. Airbus has declared that it will develop the world's first zero-emission commercial aircraft by 2035.

*** What is your outlook for the aviation sector in the future?**

- I am quite optimistic about it because the need for transportation will always exist. For the kind of people that we are transporting to different places, usually they are business people and to be comfortable they prefer face to face meetings to make deals.

*** What did you showcase at Dubai Air Show?**

- Besides the new Falcon 6X and Falcon 10X, Dassault Aviation is showcasing its ultra long-range large-cabin Falcon 8X flagship and super-versatile 900 LX. The 6.450 nm/11.995 km Falcon 8X has been a leading seller in the Middle East ever since it entered service. The 8X can fly non-stop from New York to Dubai, Dubai to Adelaide, or Chicago to Jeddah and yet land at restricted airports like London City, Gstaad, Switzerland, and Saint-Tropez-La Mole, France. The aircraft's spacious cabin is the quietest of any business jet on the market. Many operators in the Middle East are equipped with Falcon business jets, whose reliability, comfort and flexibility are ideal for conditions is the region. Dubai is one of the key points in the Falcon maintenance network. This network has been strengthened following Dassault Aviation's acquisition of the ExecuJet MRO and TAG MRO businesses in 2019-2020.

المهندس منير بخش

(نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة السعودية لتهيئة وصيانة الطائرات GDC):

قدمنا خلال معرض دبي للطيران ٢٠٢١ بوابة مشتركة للتعاون وعقد شراكة مهمة بين الشركات المحلية والعالمية



تستهدف الشركة السعودية لتهيئة وصيانة الطائرات GDC ثلاث قطاعات حيوية في مجال صناعة الطيران في المملكة، وذلك تماشيا مع متطلبات واحتياجات العملاء الرئيسيين في المرحلة الحالية، وتهدف الشركة من خلال الاستثمار في هذه القطاعات الى بناء قدرات مميزة قادرة على تحقيق نمو ونتائج مالية تشغيلية جيدة، تتناسب مع تطلعات المستثمرين والداعمين لصناعة الطيران في المملكة، وتعمل الشركة بشكل دؤوب للمساهمة بشكل فعّال في تحقيق ودعم برامج رؤية المملكة ٢٠٣٠.

ويبدي المهندس منير بخش نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة السعودية لتهيئة وصيانة الطائرات GDC في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» تفاؤله بأن عامي ٢٠٢٢ و٢٠٢٣ سيشهدان حالة تعافي كبيرة للقطاع من تداعيات جائحة «كورونا».

ويكشف م. بخش، الذي حقق مجموعة واسعة من الانجازات والنجاحات، بأن الشركة بدأت العمل على تطوير الطائرات من دون طيار للخدمات المدنية، اما استراتيجية الشركة فتتمثل بتطوير ونقل المعرفة والتقنية وبناء الخبرات في مجال الصيانة وهندسة الطيران، والبحث مع رؤية بناء شركة رائدة في مجال صناعة الدفاع والطيران، قادرة على المنافسة عالميا.

■ كيف تقوّمون قطاع الطيران بعد جائحة «كوفيد-١٩»؟

– يعد قطاع الطيران من أهم القطاعات في العالم، حيث يشمل عمليات التنقل، الصيانة والهندسة ومما لا شك فيه، ان جائحة «كورونا» أثرت بشكل كبير على هذا القطاع خصوصا شركات الطيران، نتيجة توقف حركة السفر، وهذا بدوره إنعكس سلباً على شركات صيانة الطائرات. لذا، فإن المنظومة المتعلقة بقطاع الطيران كاملة تأثرت بتداعيات الجائحة رغم ذلك، نحن متفائلون من أن عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣ سيشهدان حالة تعافي كبيرة للقطاع.

■ ما هي أبرز المشاريع التي تتطلعون الى تنفيذها خلال السنوات المقبلة؟

– علمتنا جائحة «كورونا» دروسا كثيرة أبرزها كيفية إتخاذ القرارات وإدارة المخاطر حيال أحداث مشابهة. إن قطاع الطيران مهم جداً، وسيشهد خلال السنوات المقبلة حالة من التطور والنمو بلا أدنى شك.

■ ما هي الاستراتيجية التي تتبعونها لتحسين نطاق عملكم؟

– نسعى دائما ألا نكون متخصصين في شيء معين دون غيره، بل نحاول إيجاد سبل أخرى مثل الطائرات بدون طيّار، التي تعد فكرة جديدة، وبدأت تستخدم في المسائل المدنية. لذا، بدأنا التخصص في هذا المجال مع حرصنا على التنويع في مجال عملنا، وهذه المسألة أدركناها نتيجة جائحة «كورونا»، وحاليا نحن نعمل على تطوير الطائرات بدون طيار للخدمات المدنية.

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها من الشركات المماثلة الأخرى؟

– GDC هي شركة سعودية مئة في المئة مملوكة من قبل صندوق الاستثمارات العامة، وما يميزنا أن هندسة الطائرات يقع ضمن نشاطاتنا الى جانب أعمال ا لصيانة وهندسة الطائرات من المجالات النادرة في المنطقة العربية، وبدأت تحظى بإقبال كبير مؤخرا. لذا، إن استراتيجيتنا تتمثل بتطوير ونقل المعرفة والتقنية وبناء الخبرات في مجالات الصيانة وهندسة الطيران والبحث، مع رؤية بناء شركة رائدة في مجال صناعة الدفاع والطيران تنافس عالميا، مع إلتزامنا بدعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠» من خلال بناء قدرات وطنية تساعد القطاعات العسكرية في تطوير وتعديل الطائرات التابعة لها بتقنيات رفيعة المستوى. نحن نقدم حلول هندسية متكاملة تشمل الدراسات والتصاميم الهندسية التفصيلية والوثائق المرتبطة بتطوير وتعديل الطائرات العسكرية وأعمال البحث والتطوير، بما يساهم في تحسين مستوى اكتفاءنا الذاتي في مجالات التصنيع العسكري والخدمات المساندة.

■ كيف تقومون معرض دبي للطيران ٢٠٢١؟

– يعد معرض دبي للطيران من أهم وأقوى المعارض في عالم الطيران، حيث يجمع كبرى الهيئات العالمية في قطاعي الطيران والدفاع مما يتيح المجال للشركات بعرض منتجاتها المبتكرة وخدماتها المتطورة، فضلا عن عقد شراكات مهمة لدعم قطاعي الطيران والدفاع، والتعرّف عن كتب على رؤية اللاعبين الأساسيين في قطاع الطيران، وإستشراف مستقبله في مرحلة ما بعد الأزمة وتحديد السبل الأمثل لتعافيه وإنتعاشه. ونحن في المعرض نسلّط الضوء على القدرات الهندسية الكبيرة وخدمات صيانة الطائرات المتقدمة، التي تتميز بها الهيئات والشركات السعودية، كما نقدم بوابة مشتركة تمكّن الشركات الخارجية من التعاون وعقد شراكات مهمة مع الشركات السعودية الرائدة، في مجال هندسة الطيران وصيانة الطائرات من خلال تقديم المشاريع التجارية، والمختصة بالشؤون الدفاعية، والفوز بها وتنفيذها في المملكة. ■



Francois Caudron (Senior Vice President Marketing- Airbus):

We have pioneered many new technologies and sustainability is the only way to develop and grow

Francois Caudron, Senior Vice President Marketing at Airbus, is one of the many officials that have set up camp for the airshow in Dubai that features over 20 country pavilions along with a display of 160 commercial, military, and private jets. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, Caudron expressed his delight to attend the show and reconnect with people again. "During the pandemic, all of us were suffering. We really had to help ourselves to survive", Caudron said. He also evaluated the aviation sector after Covid-19, talked about the characteristics that differentiate them from other similar companies and shed lights on their strategy for expanding and improving their business. Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the aviation sector after Covid-19 and how did the pandemic affect your business?**

- The entire aviation industry got hit badly by Covid. All of a sudden within three months out of 21 thousand aircraft flying, 14 thousand of those were grounded. This gives you a sense of how serious the crisis has been for our business. It has been really a tough time for all of us in the aviation sector (operators, airlines, airports, OEMs, suppliers) as well as for us as Airbus but we worked very closely with our customers and suppliers to navigate our way through the crisis and be ready for basically the rebound which is here now. The traffic overall today is close to 70 percent recovering and the remain will be made in international business because we still have a little bit blockage and non-recognition of sanitary protocols between countries that is really hindering the international business but it is going a lot better than two years ago and this air show here in Dubai is just a demonstration that everybody wants to put Covid behind and we will need to continue to manage it. It is a great show because we all get together again and this is what our business is all about. Aviation is about connecting people so being all together again and starting to make new projects together and we will love to have customers buying our aircraft because they are the most efficient and sustainable product. We have great hopes for Dubai and we have brought many of our products for display.

*** What are the strategies that you depend on for expanding and improving your business?**

- There is only one strategy and it is called sustainability. The only way we can continue to develop ourselves and grow is by being more sustainable. There is not one magic recipe that would resolve everything at once. The number one that is readily available is basically by continuing to propose and offer to our customers all our portfolio of products that are latest generation aircraft which immediately saves 25 percent fuel and therefore CO2 compared to the previous generation. If you look into the worldwide fleet, you then all of a sudden realize that only 13 percent of it is made of latest generation aircraft so there is huge room for improvement immediately available to cut the fuel burn in the CO2 emission by 25 percent. That's the number one step. Concerning the longest term vision, we have set to ourselves a longer term goal which is with an absolute zero clean emission aircraft powered by hydrogen, this is called the zero emission aircraft and that is a project for 2035. It is an exploratory journey because there are a lot of technologies to be developed, but it is super exciting and we will learn so much out of that journey which we can reinject into our current products. In between these two visions, Airbus is very invested in the development of Sustainable Aviation Fuel (SAF) and our aircrafts are capable today & certified for 50 percent usage of SAF and by 2030 they will be certified for 100 percent SAF usage. Also, we have all sorts of optimization of the performance of the aircraft to help the airline shortening the routes and reducing the fuel burn of the aircraft. Therefore, these are the various elements that Airbus is developing to help the overall aviation industry continue to grow in a more sustainable way.

*** What differs you from other companies in the same field?**

- We were the first one to really take the leadership on this development and we like pioneering, Airbus has pioneered many new technologies starting with the two men cockpit, then the Fly-By-Wire aircraft moving to the super Double-decker A380 and composite aircraft A350 and now we are pioneering the hydrogen powered aircraft which is the absolute zero emission machine and we haven't seen a competitor today making the same proposition.



جوري
JOURI
من فنادق مروب
A MURWAB HOTEL

اكتشف سحر قطر
مع فندق جوري،
من فنادق مروب

سواء كنت في الدوحة للعمل أو للترفيه،
يهيئ لك فندق جوري تجربة إقامة
استثنائية تجمع بين الهدوء وأروع فنون
الضيافة العربية التقليدية بلمسة راقية
من الفخامة العصرية.

* لحجز إقامتك،
اتصل الآن على: 40041000 974+
أو البريد الإلكتروني: info@jouridoha.com



الكابتن عمرو أبو العينين (رئيس الشركة القابضة لمصر للطيران)

نسعى إلى استئناف جميع خطوطنا الجوية واستكمال خطتنا في التوسع بالوصول إلى نقاط جديدة

بحثت «الشركة القابضة لمصر للطيران» في معرض دبي للطيران بدورته الـ ١٧ في شؤون واتفاقيات تعاون مع الشركات العالمية في مجال الطيران لتنفيذ الخطط الحالية والمستقبلية التي وضعتها، وتخلل المعرض توقيع عدد من العقود والبروتوكولات الجديدة في نشاط الخطوط الجوية، وكذلك كانت فرصة لتقديم «مصر للطيران» خدماتها الفنية والأرضية والتدريب خلال أيام المعرض مع الشركاء بمجالات النقل الجوي.

وذكر الكابتن عمرو أبو العينين رئيس الشركة في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية»: «أن تداعيات جائحة «كورونا» كانت سلبية على القطاع بصورة عامة، ومع ذلك فقد استطعنا تخطي شوط كبير في تجاوز تداعيات الأزمة، حيث تُسيّر الآن ٦٨ طائرة من بينها ٣ طائرات مخصصة للشحن الجوي و ٦٥ مخصصة لنقل الركاب من أحدث الطرازات والتي تضم الـ Dreamliner B787-9 والآيرباص A320Neo و A220-300، بالإضافة إلى أن الشركة تستعد لاستلام أحدث طائراتها من طراز الآيرباص A321، استكمالاً لخطتها في تطوير الأسطول». كما أوضح أبو العينين أنه تجري الآن دراسة افتتاح خطوط جديدة. وأكد أن الشركة لم تحصل إلا على «قرض من الدولة المصرية مع ضمانات، وأنها في خضم هذه الأزمة حرصت على عدم الاستغناء عن أي من عامليها»، آملاً أن «يتحسن الوضع مع عودة التشغيل لطبيعته قبل عام ٢٠٢٤».

■ **كيف تقومون قطاع الطيران بعد جائحة «كوفيد ١٩»؟**

– في المجمل كانت تداعيات جائحة «كورونا» سلبية على مجمل القطاع، حيث توقفت الحركة الجوية من وإلى مصر والعديد من الدول حول العالم بشكل شبه تام لبعض الأشهر خلال عام ٢٠٢٠. ولكن استطاعت مصر للطيران منذ استئناف الحركة الجوية في ١ يوليو ٢٠٢٠ إعادة تشغيل خطوطها الجوية تدريجيًا حتى انها تمكنت اليوم من تشغيل معظم خطوطها بنسب تقارب ما كانت عليه قبل الجائحة. حيث استطاعت خلال الأشهر القليلة الماضية استئناف حركة الملاحة الجوية بين مصر والكويت والسعودية، بالإضافة إلى تشغيل خط مباشر بين القاهرة ودسلدورف بألمانيا. واليوم تُسير «مصر للطيران» رحلاتها المباشرة إلى حوالى ٥٠ دولة حول العالم بالإضافة إلى رحلات يومية مباشرة إلى العديد من النقاط الداخلية ذات الجذب السياحي مثل شرم الشيخ والغردقة والأقصر وأسوان والاسكندرية.

■ **ما هي الاستراتيجية التي تتبعونها لتوسيع نشاطكم والتطور في قطاع الطيران؟**

– تعتمد استراتيجية «مصر للطيران» التوسع في النشاط والتطور في قطاع الطيران عبر التكامل بين الشركات التابعة للشركة القابضة لمصر للطيران بما يخدم أهدافها المتمثلة في توسيع شبكة خطوطها الجوية وذلك اعتماداً على الخبرة الواسعة التي تتمتع بها في مجالات عدة، حيث تحتفل خلال شهر مايو من العام ٢٠٢٢ بعيدها الـ ٩٠ كونها أول شركة طيران في الشرق الأوسط وافريقيا تصل إلى هذا القدر من الخبرة. كما تدرس حالياً افتتاح بعض الخطوط الجديدة سواء بقارة أفريقيا أو أميركا الشمالية.

■ **ما هي توقعاتكم لمستقبل الطيران؟**

– أتوقع للمستقبل القريب لمجال الطيران أن تتحسن معدلات النقل الجوي وأن تعود إلى سابق عهدها بنهاية عام ٢٠٢٣ وبداية ٢٠٢٤، حيث أثبتت الأزمة الماضية أهمية تكاتف الأطراف الفاعلة بمجال الطيران على مستوى العالم سواء المنظمات الدولية أو تحالفات الطيران أو شركات الطيران حول العالم. وكذلك أتوقع أن تعمل شركات الطيران على تطوير خدماتها بما يتوافق مع المتطلبات الدائمة التطور لعملائها وكذلك العمل بشكل جاد على تطوير السبل لتحقيق التنمية المستدامة والحفاظ على البيئة، حيث يمثل قطاع الطيران على مستوى العالم شريكاً رئيسياً في تحقيق أهداف التنمية المستدامة. ■



«طيران الإمارات» أرقى ناقلة عالمية

نالت طيران الإمارات لقب أرقى ناقلة جوية عالمية ضمن جوائز أبيكس لتقييم شركات الطيران، لتصبح بذلك من أوائل الناقلات الجوية التي تُكرّم بهذه الفئة الجديدة التي تتصدر جوائز أبيكس لاختيارات المسافرين.

كما حازت طيران الإمارات لقب ناقلة الخمس نجوم للمرة الثانية، وحصلت على جائزة أبيكس لاختيارات المسافرين لأفضل ترفيه جوي للمرة الرابعة، وذلك في حفل توزيع جوائز IFSA /APEX، أكبر حدث حضوري في صناعة السفر لهذا العام، الذي أقيم مؤخراً في سنغافورة.



تيم كلارك
رئيس طيران الإمارات



جو ليدر
رئيس أبيكس

وتعد جائزة «أرقى ناقلة عالمية» الجديدة، التي طوّرتها شركة «بيتس آند بارتنرز»، فريدة من نوعها، لأنها لا تقتصر على تقييم خدمات ومنتجات الناقلة فحسب، بل تشمل أيضاً إجراءات واحتياطات الصحة والسلامة وجهود الاستدامة، ما يُجسّد توقعات العملاء اليوم ومجالات التركيز الرئيسية لصناعة الطيران.

وقال السير **تيم كلارك**، رئيس طيران الإمارات: «تفخر طيران الإمارات بكونها من أوائل الناقلات العالمية التي حصلت على لقب أرقى ناقلة عالمية. ونيل هذه الجائزة شرف عزيز على قلبي، حيث يُكرّم العمل الرائع لفريقنا عبر العالم للوصول إلى القمة في تقييم أبيكس الجديد. وقد جاء هذا التكريم بفضل العمل الدؤوب والجهود المتواصلة التي يبذلها موظفونا لتوفير رحلات آمنة، والمضي قدماً في مبادرات الاستدامة، وتقديم خدمات وفق أعلى المعايير. وأنا على ثقة من أن فئة أرقى ناقلة جوية عالمية سوف تلعب دوراً بالغ الأهمية في صناعتنا، ما سيساعد على تعزيز جهود التركيز على الاستدامة من أجل تحسين عالمنا».

وقال رئيس أبيكس التنفيذي **جو ليدر**: «تشمل التحسينات المستمرة التي تجريها طيران الإمارات في تجربة الركاب كل شيء. وتؤكد خدماتها المتميّزة ونظامها الرائد للترفيه الجوي، وإجراءات السلامة والوقاية الصحية».

فندق سانت ريجيس القاهرة يقدم معايير جديدة للرفاهية

يقدم فندق سانت ريجيس القاهرة ST REGIS CAIRO معايير جديدة للرفاهية، حيث ينفرد الفندق بموقع متميز وسط ماضي مصر العريق وحاضرها النابض بالحياة.

وقال **طارق بخيت**، مدير إدارة التسويق والبرامج الرقمية والولاء في السعودية والبحرين ومصر لفنادق ماريوت، ان فندق «سانت ريجيس القاهرة» يضم ٢٣٣ غرفة و ٥٠ جناحا مميزا و ٧٩ شقة فاخرة مجهزة بكل وسائل الراحة والاسترخاء، الى جانب التصميم الرائع المستوحى من التراث العربي، وتنفرد غرف وأجنحة فندق سانت ريجيس القاهرة بإطلالات لا مثيل لها على نهر النيل او القاهرة القديمة.

ويقدم فندق «سانت ريجيس القاهرة» مختلف أنواع المطابخ العالمية والأطباق الخاصة المقدمة بعناية فائقة في سبع وجهات متميزة.

TIME Hotels expands its senior management team



Toufic Tamim



Ismail Makda



Mary Joe Estiphan



Ghada Ziadeh



Rita Giendy

UAE-headquartered hospitality company, TIME Hotels, has announced five new senior appointments to support the company in its expansion plans across MENA region.
TIME Hotels Management CEO, **Mohamed Awadalla** said: "With these great new additions to the TIME Hotels team, we are looking to continue maintaining, expanding and delivering international standards of hospitality service throughout the region.

Toufic Tamim, Vice President - Commercial

With over three decades of experience in the hospitality sector, **Toufic Tamim** is an industry powerhouse who will be leading TIME Hotels' sales, marketing, e-commerce and revenue department. As a hospitality industry veteran, Toufic has a wealth of knowledge in strategic revenue growth, key client acquisition and operational efficiency. He has demonstrated great ability to manage teams and deliver results in a highly competitive environment. Given his past success with global hotel brands, **Toufic** will be a key asset in the ongoing development of TIME Hotels.

Ismail Makda, Vice President of Finance

Ismail is a dynamic self-starter and brings over 30 years' of hands-on experience in the hospitality industry to TIME Hotels, with a rich mix of financial management and control, deep operational insight, business turnarounds, internal/external process re-engineering and systems implementation. Having held unit, regional and corporate finance roles, **Ismail** has a broad understanding and a strong track record of driving value at all levels in the hospitality industry. He has a versatile character & is renowned for being a troubleshooter with a history of recalibrating a facility management operation, delivering a shared service center, leading a corporate pre and post-opening function, and project managing key priorities in an effective manner.

Mary Joe Estiphan, Business Development Manager

Mary Joe joined the team from the United States of America and has 8 years of professional experience in the hospitality industry. With her experience in the different markets, **Mary** has gained knowledge in researching organizations and individuals to find new opportunities and contacting potential owners and owner representatives for future business opportunities. This makes her a great asset to TIME Hotels in developing and growing the brand.

Ghada Ziadeh, Loyalty Program Manager

Ghada has been in the hospitality industry for over 17 years and has previously launched three different loyalty and rewards programs with Mövenpick Hotels & Resorts. Her areas of expertise are Marketing, loyalty programs, project management, corporate identity, brand management, training and social media. With her vast experience in this field, **Ghada** will join to reshape TIME Rewards program and integrate a new CRM Platform.

Rita Giendy, Hotel Manager - TIME Asma Hotel

Rita Giendy will be leading TIME Asma Hotel, a 4-star hotel in the shopping district of Al Barsha. **Rita** has been in the hospitality industry for the last twenty-two years and has gained knowledge in the formulation of internal controls and policies to comply with our established best practices. In her new role, she will oversee the operations of all departments and work to meet the short and long-term hotel requirements to ensure the success of TIME Asma Hotel.

Rotana signs partnership for two brands in Qatar

Rotana, one of the leading hotel management companies in the region with hotels across the Middle East, Africa, Eastern Europe and Turkey, announced the signing of a new project with Bin Al Sheikh Holding Group, a well-diversified Qatari business conglomerate. The project includes the management of a 400-key Arjaan Hotel Apartments by Rotana and 103-keys under The Residences by Rotana brand.



Guy Hutchinson

The new project will add 503 rooms to Rotana's existing 1110 rooms in Qatar, just in time for the 2022 FIFA World Cup. Expected to be completed in Q4 2022, the hotel and residences will feature an all-day dining restaurant and café, two expansive meeting rooms, a fully equipped gymnasium and a swimming pool.

Commenting on the announcement, Rotana President and CEO **Guy Hutchinson**, said: "We are delighted to partner with the esteemed Bin Al Sheikh Holding and add to our developing portfolio of properties in Qatar. The country's hotel segment is booming, with efforts currently underway to further develop its MICE tourism infrastructure and with preparations to host several major sporting events, including the 2022 FIFA World Cup. Qatar is set to witness an increased tourism demand, driven by its diversified leisure, business and cultural offerings, and we are proud to extend our offering in the growing market".



Dr. Zied Jebarah, Chief Operating Executive of Bin Al Sheikh Holding added: "We are proud to be partnering with Rotana, our alliance on this new project supports our goal to increase Bin Al Sheikh Holding's presence in the fast-growing hospitality segment in the country. Rotana is an internationally acclaimed company and with its hospitality expertise we look forward to creating an impressive landmark property offering world-class services".

The new project comes in addition to the recent news that Rotana took over the management of the 250-key Sedra Arjaan by Rotana, located in the heart of Doha, The Pearl Island, and signed an hotel management agreement under the Centro Hotels brand, with a stylish 350-key property that is set to add a new dimension to Doha's vibrant hospitality scene by 2023.

Commenting on the significance of the investment conference, Hutchinson said: "As the Middle East plays an increasingly important role in the international hospitality industry for owners and operators alike, AHIC will bring together a global perspective under one roof. To navigate this new era shaped by the Great Reset, it will spark much needed conversations as we forge collectively under the apt theme "Rise together", supporting us to gather valuable market insights, the opportunity for networking and potential partnerships".



لقد هبط مستقبل الطيران

تعرّف على الأسطول الأقوى والأكثر تقدمًا في تاريخ Gulfstream. بفضل إضافة Gulfstream G800™ و G400™ الجديدين كليًا، توفر مجموعتنا الموسّعة طائرة لكل مهمة.

Gulfstream™

A General Dynamics Company

مشروع أبراج كتارا يمضي قدما



Andrew Humphries

يمضي تنفيذ مشروع أبراج كتارا في منطقة مارينا لوسيل، قدما مع الاستعدادات لإنشاء فندق فاخر من فئة الخمس نجوم، لتلبية متطلبات المسافرين من رجال الأعمال وفندق من فئة الست نجوم للباحثين عن إقامة تتميز بأقصى درجات الفخامة والرقي، إضافة الى شقق فاخرة للسكان الدائمين من محبي الراحة المطلقة كما ستضم الأبراج مرافق ترفيهية فاخرة ومحلات تجارية متخصصة، ودور سينما لكبار الشخصيات والمطاعم الفاخرة، فضلا عن مرافق ومساحات للاجتماعات والمؤتمرات، وكذلك مناطق مخصصة للمكاتب. ومن المتوقع اكتمال إنجاز المشروع خلال العام الجاري.

وتعد كتارا للضيافة "KATARA HOSPITALITY"، أحد أول المستثمرين الذين أدركوا أهمية مدينة لوسيل والتزموا بالاستثمار في هذا المشروع، الذي يعد رمز الضيافة في قطر خلال القرن الحادي والعشرين. وقد تم تصميم مدينة لوسيل التي تعد امتدادا لمدينة الدوحة، لتضم مرافق حديثة وفاخرة في بيئات سكنية وتجارية تتناسب مع اقتصاد قطر الذي يشهد ازدهارا متناميا.

وتعتبر مدينة لوسيل شاملة التخطيط، وهي تعبر عن مدى التقدم الذي حققته قطر على نطاق واسع وتقوم على بناء هذه المدينة شركة لوسيل للتطوير العقاري بالنيابة عن شركة الديار القطرية.

وتعد المدينة أضخم مجمع مستقل يجري بناؤه في دولة قطر، وهي تجسد رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ في مجال التطوير العقاري.

ومن المقرر أن تستوعب المدينة اكثر من ٢٠٠ الف نسمة، يعيشون في محيطها كما يتوقع أن يعمل في المدينة نحو ١٧٠ الف شخص، اضافة الى ٨٠ الف شخص يتوقع أن يزوروا المرافق الترفيهية بالمدينة. ولن تشمل أحياء المدينة الـ ١٩ على فرص جديدة للسكن والتجارة والضيافة ومتاجر التجزئة وحسب، بل ستوفر كل ما يحتاجه السكان من مدارس ومساجد ومرافق طبية ورياضية وترفيهية ومراكز تسوق ومن المخطط أيضا ان تحتوي مدينة لوسيل على شبكة سكك حديدية خفيفة، ونظام مواصلات بالتاكسي المائي، وشبكة طرق للمشاة والدراجات الهوائية.

وتعد كتارا للضيافة شركة عالمية مالكة ومطورة ومشغلة للفنادق ومقرها دولة قطر ومع خبرة تمتد لأكثر من خمسة وأربعين عاما في قطاع الضيافة، تعمل كتارا للضيافة على تنفيذ خططها الاستراتيجية للتوسع من خلال الاستثمار في الفنادق الرائدة في قطر، في الوقت الذي تعمل فيه على تنمية مجموعتها من الفنادق الرائدة في الأسواق الدولية الرئيسية. وتمتلك او تدير كتارا للضيافة ٤٢ فندقا ضمن محفظتها من الفنادق وتركز الشركة على الوصول الى هدفها بإضافة ٦٠ فندقا الى محفظتها بحلول عام ٢٠٣٠. وتدعم كتارا للضيافة، بكونها شركة الضيافة الرائدة في قطر، الرؤية الاقتصادية طويلة الأمد للدولة. وتملك كتارا للضيافة حاليا مجموعة من الفنادق الرائدة التي تتوزع عبر اربع قارات في ١٢ دولة، وتتمثل في قطر ومصر والمغرب وبريطانيا وفرنسا وايطاليا وإسبانيا وسويسرا وهولندا وسنغافورة وتايلاند والولايات المتحدة الأميركية. وبينما تتمتع الشركة بشراكات مع بعض افضل شركات ادارة الفنادق، وتشغل كتارا للضيافة مجموعة من الفنادق التي تملكها واخرى تديرها.

واكتسبت «كتارا للضيافة»، الإعتراف العالمي للمساهمات التي قدمتها في قطاع الضيافة على مستوى قطر والعالم، ومن خلال الجوائز المرموقة التي حازتها.





نطوّر عالم الضيافة.

الفخر هو ما نشعر به عند استذكار ماضينا؛ والشغف هو ما يبني حاضرنا؛ أما الغد، فله منّا كلّ التميّز.

كتارا للضيافة. نُجدّد التاريخ. نُلهم الأجيال. نُرحّب بالعالم.

RAFFLES · Fairmont · RIXOS · RIXOS · THE RITZ-CARLTON ROMA · Sheraton Grand · AL MESSILA · SHARQ · Sofitel · MÖVENPICK · SOMERSET · HOTEL PARK · MURWAB · SEALINE BEACH · SIMAISMA · THE AVENUE · AL BAYT · THE WEST HOUSE · CITYGATE · CARLTON CANNES · INTERCONTINENTAL · AMSTEL HOTEL · The Westin EXCELSIOR · JW MARRIOTT · ADRIA · SAVOY · THE PENINSULA PARIS · LE ROYAL MONCEAU · DELANO PARIS · THE PLAZA · DREAM · RAFFLES · Fairmont · RENAISSANCE · Chiva-Som

katarahospitality.com

«الدوحة ونتر وندر لاند» في مدينة لوسيل...
مشروع ترفيهي ضخم مشترك بين الديار القطرية وقطر للسياحة ومجموعة إليجانسيا



برعاية وحضور **الشيخ خالد بن خليفة بن عبد العزيز آل ثاني**، رئيس مجلس الوزراء ووزير الداخلية ، وقعت شركة الديار القطرية و قطر للسياحة عقد مع مجموعة اليجانسيا ELEGANCIA التي تمت ترسية الفرصة الاستثمارية عليها لإقامة وتشغيل مشروع «الدوحة ونتر وندر لاند Doha winter wonderland» في جزيرة المها بمدينة لوسيل لمدة خمس سنوات تبدأ من ٢٠٢٢، حيث من المتوقع أن تبدأ باستقبال الزوار قبل كأس العالم ٢٠٢٢ في دولة قطر.

وقد حضر توقيع العقد وزير المالية السيد **علي بن أحمد الكواري**، ووزير التجارة والصناعة **الشيخ محمد بن حمد بن قاسم آل ثاني**، و رئيس مجلس إدارة الديار القطرية **الشيخ خالد بن خليفة بن جاسم آل ثاني**، ورئيس قطر للسياحة السيد **أكبر الباكر**، والرئيس التنفيذي لشركة الديار القطرية **المهندس عبدالله بن حمد العطية**، ورئيس مجلس إدارة مجموعة إليجانسيا السيد **معتز الخياط**، و**فرانك غينياري** الرئيس التنفيذي لشركة IMG لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ، إلى جانب العديد من كبار الشخصيات في الدولة.

و الجدير بالذكر أن المشروع قد قامت بطرحه شركة الديار القطرية كفرصة استثمارية فريدة من نوعها لشركات القطاع الخاص بالتعاون مع قطر للسياحة، ومن ثم تقدم عدد كبير من المستثمرين المحليين و العالميين بمقترحاتهم و عروضهم للمشروع ، حيث قامت لجنة مشتركة ما بين شركة الديار القطرية و قطر للسياحة ووزارة التجارة والصناعة بدراسة العروض المقدمة , وقد فازت مجموعة اليجانسيا من بين العروض المقدمة بهذه الفرصة الاستثمارية لتمويل وتنفيذ وتشغيل المشروع .

وسيتم تنفيذ مشروع «الدوحة ونتر وندر لاند– Doha winter wonderland» بمساحة ٢٠٠ الف متر مربع على جزيرة المها التي تقع في الجانب الشرقي قبالة ساحل منطقة المارينا ومنطقة طرفة لوسيل التي تحتوي على مجموعة من الفنادق العالمية والمرافق السياحية بالإضافة إلى بلاس فندوم مركز التسوق الجديد الفخم.

كما يضم مشروع «الدوحة ونتر وندرلاند» ست مناطق ألعاب تضم اكثر من ٥٠ لعبة من الطراز العالمي لمختلف الاعمار، حيث سيقوم بتشغيل المشروع IMG، الشركة العالمية المتخصصة في تشغيل المناسبات والفعاليات ومنها تشغيل «هايدبارك ونتر وندر لاند» في الهايد بارك لندن .

و إضافة لنادي بحري على الشاطئ وشاليهات عائلية، ومنطقة عامة لإقامة الحفلات والفعاليات المختلفة و منطقة رياضية ، ومطاعم ومقاهي، إلى جانب ممشى وموقف سيارات ضخم حيث تتوفر كل الخدمات لضمان تجربة سياحية فريدة من نوعها للزوار من مختلف الجنسيات والفئات العمرية ، حيث من المقرر أن يكون المشروع جاهزاً قبل بداية بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢ ليكون وجهة جديدة سياحية تضاف لجميع سكان قطر ولضيوف المونديال.

وبهذه المناسبة أعرب **الباكر** «ان هذا المشروع الذي سيكون إضافة نوعية للمشاريع السياحية في دولة قطر كونه أكثر من مجرد منطقة العاب بل وجهة ترفيهية متكاملة تضاهي أبرز مدن الترفيه العالمية».

كما صرح **الشيخ خالد بن خليفة** «بمجرد اكتمال المشروع لن يكون نقطة جذب سياحية تستهدف السياحة الداخلية فقط، بل سيتخطى ذلك ليصبح إضافة لافتة ومميزة إلى قائمة الوجهات السياحية المتزايدة ذات المستوى العالمي في دولة قطر» .

ومن جانبه صرح **المهندس عبدالله العطية** « كما هو مخطط لمدينة لوسيل أن تكون مدينة المستقبل والتي تحتضن التنوع المجتمعي والبنى التحتية المتطورة ، إضافة للخدمات المتكاملة سواء الحكومية او الخاصة ، والمؤسسات والكيانات الكبيرة محليا ودولياً ، فإن إضافة وجهة ترفيهية بمواصفات عالمية مثل 'الدوحة ونتر وندرلاندب تضيف ميزة تنافسية جديدة للمدينة ومتنفسا للسكان والزوار ».

وأضاف «من المخطط لهذا المشروع أن يبدأ باستقبال الزوار قبل بداية بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢ ، وعلى الرغم تحديات التنفيذ في فترة زمنية وجيزة تقل عن السنة ، ولكننا نؤمن بقوة الشراكة ما بين شركة الديار القطرية وقطر للسياحة ومجموعة إليجانسيا، والرغبة الحقيقية لهذه الاطراف في تحقيق هذا الإنجاز المتميز بإذن الله تعالى» .

وقال **معتز الخياط**، «نحن محظوظون لكوننا جزءًا من هذا المشروع المرموق الذي يقدم «الدوحة ونتر وندرلاند» باعتباره معلمًا هامًا في المشهد السياحي المتطور والمتنامي في دولة قطر» .

وأضاف « أود التوجه بالشكر لشركة الديار القطرية على طرحها لهذه الفرصة الاستثمارية المتميزة وإتاحة الفرصة للقطاع الخاص بالمشاركة في هذا المشروع الوطني العملاق. لقد كانت المنافسة في هذه الفرصة الاستثمارية ليست بالسهلة وذلك نظراً لمشاركة العديد من الشركات والمنافسين المحليين والعالميين، ونحن فخورون بفوز مجموعة إليجانسيا بهذا المشروع وفخورون بشراكتنا مع كل شركة الديار القطرية و قطر للسياحة لتنفيذ هذا الصرح العملاق الذي نثق انه سيكون علامة فارقة في تاريخ وسابقة أعمال المجموعة وسيكون علامة أيقونية في مدينة لوسيل .

ومن جانبه صرح **غينياري** « اننا فخورون بالمشاركة في هذا المشروع الضخم، ومتأكدون بأن الدوحة ونتر وندرلاند ستكون واحدة من أجمل مدن الألعاب الموسمية على مستوى العالم».

Philip Dickinson (VP International Markets at Visit Qatar):

We want to position ourselves as a whole world of its own in just one place and to offer a more traditional, authentic Arabian experience

Philip Dickinson, Qatar Tourism's VP International Markets Development spoke to Al Bayan Magazine on the sidelines of the Qatar Travel Mart about Qatar's plans to increase destination awareness, and the country's positioning in the run up to the World Cup next year. He shed light on their strategy for the upcoming period and the role played by Qatar Tourism to cope with the developments and changes that are taking place regionally and globally. He further gave us an idea about the facilities they are offering to attract visitors to Qatar. There is a lot going on at Qatar Tourism. Below is an account of the interview.



"We are looking to triple international arrivals"

*** What will be your strategy at Qatar Tourism for the upcoming period?**

- We have a very clear strategy - we are looking to triple our international arrivals. We had two million arrivals in 2019 and our goal is to increase that three times to between 6 and 7 million by 2030. We want to see a growth to GDP contribution from about 6 percent, which it is currently, to 12 percent. We want to be a larger contributor to the economy of Qatar.

*** What is the role played by Qatar Tourism to cope with all the developments and changes that are taking place regionally and globally?**

- During the launch of the new strategy, we had some work conducted by [management consulting firm] BCG to identify the priority markets. We identified about 14 markets and 17 countries, with a mix of winter sun markets and a stopover business from big markets like the USA, or Australians traveling to Europe. We identified source markets and what we call our demand spaces - what Qatar has to offer these markets - so we concentrated on sun and sand, particularly beach resorts which have excellent facilities and spas.

Qatar offers an authentic Arabic experience

We believe we have an amazing culture in Qatar. Qatar is what I would describe as a much more authentic type of Arabic experience. It stays true to its roots, has fabulous museums and great souqs. We also offer fantastic desert experiences and many other outdoor activities, such as diving, canoeing through the Al-Thakira mangrove forests, paragliding, or kite surfing. So we offer an exciting mix of different activities and cultural offers. We have Unesco heritage sites, which are great places to visit from a cultural perspective, especially if visitors want to learn a bit more about the history of Qatar and the Middle East. Another obvious demand space is romantic getaways. For example, travellers on their way to Asia, Africa or the Indian ocean for a honeymoon can stop over in Qatar for few days. 40 million people transited through Qatar during 2019 and 2 million stopped over, so we have the potential to increase this number. Qatar is a hidden gem; therefore, we want to position ourselves as a whole world of its own in just one place, offering traditional and authentic Arabian experience.

*** In your opinion, what will be the challenges post the World Cup?**

- From a Qatar Tourism perspective, we will support the World Cup and we want to build on the momentum. We know all eyes will be on Qatar for the biggest sporting event in the world, which will generate coverage all over the world. We want to take advantage of this exposure to provide potential travellers with more knowledge about our geographical location and to show that we are a progressive country, we have a great choice of restaurants, etc. Moreover, we now also have a new name, and are now called Qatar Tourism. We moved away from Qatar National Tourism Council (QNTC), as part of our brand building. We will continue with our awareness campaigns in the key markets, reaching the end user through digital or social media, PR and a mix of paid and earned measures. Our strategy is to increase awareness of what we are currently offering in Qatar and to explain to guests what they can expect when they stay here.

*** What facilities are you offering to attract visitors to Qatar?**

- We are visa free for 95 plus countries already. We work extremely closely with award-winning Qatar Airways, which is the largest carrier in the world based from the world's best airport, Hamad International. Travellers can fly directly to all continents from Qatar. The travel partners, tour operators, travel agencies, etc. that we talk to in our key source markets are existing clients of Qatar Airways, so we are working closely with them to provide competitive hotel rates and compile packages which are relevant and attractive to different markets. More hotels are coming on line in Qatar which will provide even more will be opportunities to create new packages and welcome more visitors to this beautiful country.





الشيخ نايف بن عيد آل ثاني (رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات رتاج):

نسعى للوصول الى ٣٠ فندقاً حول العالم تناغماً مع رؤية قطر الوطنية بحلول عام ٢٠٣٠



تعد رتاج للفنادق والضيافة إحدى الشركات القطرية الرائدة، في مجال الفنادق والضيافة والمستوحاة من التقاليد العربية الأصيلة، ومنذ نشأتها لا تزال رتاج للفنادق العلامة الفندقية القطرية الأولى التي تعمل داخل وخارج قطر محققة انتشاراً واسعاً في العديد من الدول في آسيا وافريقيا وأوروبا.

وصرح سعادة الشيخ نايف بن عيد آل ثاني، رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات رتاج، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: لدينا خطط طموحة وفقاً لاستراتجية واضحة ومحددة للتوسع على المستوى المحلي والعالمي. حيث تقوم اليوم الشركة بإدارة ومنح حق امتياز لاكثر من ٢٠ فندقا فى كل من قطر، السعودية، موريتانيا، جزر القمر، تركيا وقريبا فى دول شمال أفريقيا، سلطنه عمان وتايلاند ومن المتوقع ان نصل الى ٣٠ فندقا تناغما مع رؤية قطر الوطنية بحلول عام ٢٠٣٠.

وتضمن الحوار أيضا بعض النقاط الهامة والتى تم طرحها على سعادة الشيخ نايف بن عيد آل ثاني:

■ تسببت جائحة «كوفيد-١٩» بتداعيات سلبية على مجمل القطاعات، كيف تمكنتم من مواكبة هذه الأزمة واستعادة أنشطتكم؟

– إستطاعت رتاج للفنادق والضيافة، تخطي جائحة «كوفيد-١٩» بنجاح. ويرجع الفضل في ذلك، إلى تعامل الشركة بمهنية من اللحظة الأولى مع المرحلة، حيث قامت بتشكيل فريق للأزمات واتخذت الخطوات اللازمة لتخفيض الضرر المتوقع على قدر المستطاع، وكان لقوة العلامة التجارية وحجم قاعدة العملاء التي استطاعت بناءها على مدار اكثر من عشر سنوات، بالاضافة الى ثقة وولاء عملاء رتاج بالغ الأثر في المساعدة على تخطي الأزمة بنجاح حتى الآن. كما استطاعت أيضاً رتاج، من خلال فلسفة وقيم الشركة تجاة فريق العمل بها واعتبارهم أحد الاصول التي تمتلكها الشركة وتعتمد عليها في خططها التوسعية بداخل وخارج قطر، ألا تلجأ إلى تقليص العمالة والحفاظ على الكفاءات.

وقد كان لجهاز «قطر للسياحة» دور رائد في التوعية والتنوية وسَنْ القوانين التي ساعدتنا على تخطي تلك المحنه من خلال اطلاق برنامج قطر نظيفة، والذي يُعَدْ إحدى المبادرات التي أطلقها بالتعاون مع وزارة الصحة العامة، وذلك في إطار الرفع التدريجي للقيود المفروضة للحد من انتشار فيروس «كورونا» «كوفيد-١٩»، وضمن جهود المجلس لتنشيط القطاع السياحي وتجهيزه لاستقبال الزوار والضيوف بشكل آمن وهو البرنامج الذي اجتازتة فنادقنا بنجاح.



الشيخ نايف بن عيد بن محمد آل ثاني متوسطا فريق عمله

والجدير بالذكر أيضاً، التأكيد على الدعم والتعاون الذي قدمتة الدولة من خلال اتخاذ القرارات والإجراءات الحازمة والصارمة، التي ساعدت على تقليل الضرر كالإعفاء من فواتير الكهرباء والماء وقرارات اخرى عديدة. كما كان لتعاوننا مع المجلس الاعلى للصحة بالغ الأثر في توعية ضيوفنا وموظفينا والحد من انتشار الفيروس، حيث شهدنا مهنية وتعاون منقطع النظير من وزارة الصحة العامة. ونود ان نتوجه بالشكر لكل من اثروا السلامة العامة، من اطباء وتمريض وشرطة وكانوا ولا يزالوا في الصفوف الامامية في مواجهة الوباء. فلهم منا ومن أسرة رتاج للفنادق والضيافة خالص الشكر والتقدير على جهودهم وتضحياتهم المستمرة.



تقوم مجموعة الفنادق بتقديم خدمات فندقية وتجارب استثنائية والتي من شأنها جعل النزلاء يشعرون بإنتمائهم لعائلة «رتاج»

حرصنا على المشاركة بالنسخة الأولى من معرض قطر للسياحة والسفر الدولي كراعي ذهبي

■ **ما مدى أهمية إنعقاد معرض السياحة والسفر الدولي في دولة قطر التي تسعى من خلال رؤية ٢٠٣٠، الوصول الى خارطة السياحة العالمية؟**

– حرصنا على المشاركة بالنسخة الأولى من معرض قطر للسياحة والسفر الدولي كراعي ذهبي، وذلك دعماً من رتاج للفنادق والضيافة لإنجاح الفاعلية كوننا إحدى الشركات الوطنية الرائدة في مجال الفنادق والضيافة بدولة قطر، ونثمن جهود الدولة والعاملين على تنظيم الحدث، آملين ان تكون النسخة الأولى تدشين للمعرض ووضعه على خريطة المعارض الدولية المتخصصة في السياحة والسفر والفنادق والضيافة. ونحن على ثقة بقدرة الدولة متمثلة بجهاز قطر للسياحة على جعل المعرض وجهة سنوية عالمية أسوة بالمعارض الدولية المقامة بلندن وألمانيا وغيرها.

وتأتي المشاركة كذلك بمثابة احتفاء وتتويج لعام مليئ بالنجاحات لرتاج للفنادق والضيافة، حيث تقوم اليوم الشركة بإدارة ومنح حق امتياز لاكثر من ٢٠ فندقاً، كما دشنا أول فرع للعلامة التجارية «كافية زون» خارج فنادقنا والتي نعمل بجد على دعمها لتكون اضافة وعلامة مميزة في مجال الضيافة والمقاهي خلال الفترة المقبلة.

■ **ما الذي يميز شركة رتاج عن مثيلاتها في السوق؟**

– تتميز رتاج للفنادق والضيافة بكونها شركة قطرية رائدة في مجال الفنادق المستوحاة من التقاليد العربية الأصيلة، على المستوى المحلي والعالمي. كما تقوم مجموعة الفنادق بتقديم خدمات فندقية وتجارب استثنائية والتي من شأنها جعل النزلاء يشعرون بإنتمائهم لعائلة رتاج المتميزة، وذلك في إطار مفاهيم الشركة واستراتيجيتها.

كما تعمل مجموعة فنادق رتاج جاهدة على ان تجعل الضيوف والنزلاء يشعرون بانهم يقيمون مع عائلتهم الثانية بغض النظر عن سبب الإقامة سواء للعمل او الترفية او الاقامات الممتدة. ونعمل جاهدين على ترسيخ ذلك المفهوم في أذهان موظفينا وضيوفنا على حد سواء.

فسواء كنت من منتسبي فنادق رتاج او ضيف عزيز تقيم بأحد فنادقنا، فإننا نهدف دائماً ان تشعر انك وسط عائلتك. ويتعدى ذلك تقديم الخدمة المثلى وتوفير وتلبية الاحتياجات. فبالاضافة إلى توفير وتلبية احتياجات ضيوفنا وتقديم خدمات مميزة لهم، فإننا نحرص على الإهتمام بهم وتوفير الأمان والراحة لهم وهذا هو الهدف الأسمى بالنسبة لنا والميزة النوعية التي نحرص على الحفاظ عليها.

■ **كم بلغ عدد الفنادق التابعة للمجموعة؟**



– تضم مجموعتنا تحت مظلتها ٢٠ فندقاً تتوزع بين منتجعات وفنادق، بفئات متعددة الى جانب الشقق الفندقية، كما نستهدف أن نصل الى ٣٠ فندقاً بحلول العام ٢٠٣٠. إنطلاقاً من تحقيق نتائج مشجعة الى جانب دعم وجهود الدولة التي تعمل على تحسين التجربة السياحية في قطر. ■



رامي الجعبري (مدير عام - فندق فور بوينتس باي شيراتون - قطر):

نحن من أوائل حاملي شهادة «قطر نظيفة»

مستعدون لاستقبال الضيوف مع مواكبتنا الدائمة لآخر التحديثات التكنولوجية

يسجل فور بوينتس باي شيراتون الحضور الاول للعلامة في دولة قطر، ويضيف بهويته الجديدة ١٢٠ غرفة فندقية الى العاصمة الدوحة، ليجسد بذلك التزام علامة شيراتون الراسخة وهي احدى علامات فنادق ماريوت العالمية والمتمثل بإعادة ابتكار مفهوم السفر عبر توفير جميع المتطلبات والخدمات التي ينشدها المسافرون، بما في ذلك أماكن الاقامة الأنيقة التي تضم أرقى مستويات الراحة وأفضل الخدمات.

ويقول رامي الجعبري مدير عام فندق فور بوينتس باي شيراتون Four Points by Sheraton Doha في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «نبذل منذ افتتاح الفندق في أكتوبر ٢٠١٩ جهودا إضافية لجعل تجارب الاقامة أكثر متعة، إنطلاقا من إيماننا بفلسفة تقوم على تقديم أرقى تجارب الضيافة الرفيعة المستوى الى الضيوف من المسافرين والسكان المحليين على حد سواء».

أما في ما يتعلق بعملية حجز الغرف في الفنادق كافة في بطولة كأس العالم لكرة القدم في عام ٢٠٢٢، فإن الاتحاد الدولي لكرة القدم بالتعاون مع المجلس الوطني سيعملان على تنظيم العملية ما سيمنع التلاعب في أسعار الغرف.

وبرأيه فإن ضيوف الفندق لن ينعموا بأفضل تجارب الضيافة القطرية الاصيلة فحسب، وانما ستتاح لهم أيضا فرصة الاختيار من مجموعة واسعة من المطاعم والمرافق الهادفة للاسترخاء. فضلا عن باقة متنوعة من الغرف التي تواكب جميع متطلباتهم.

«الإتحاد الدولي لكرة القدم والمجلس الوطني للسياحة ينظمان الحجوزات لبطولة كأس العالم ٢٠٢٢»

■ **كيف تأقلمتم مع تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» في قطر؟**

– ساعدت الإجراءات التي إتخذتها الحكومة القطرية حيال تداعيات الجائحة في الحفاظ على الأمان، حيث لم نشهد نسب مرتفعة من الإصابات بـ«كوفيد-١٩» ووزارة الصحة بذلت جهداً كبيراً للتصدي للجائحة وإتخذت تدابير إحترازية، الأمر الذي ساهم في إستمرار عمل ونشاط مختلف الفنادق والمطاعم في الدولة. وكان المجلس الوطني للسياحة، قد أعلن عن نجاحه في تطبيق برنامج قطر نظيفة QATAR CLEAN في جميع الفنادق المرخّصة من قبله في الدولة، وفي منافذ الأطعمة والمشروبات، ويأتي تطبيق البرنامج، وهو إحدى المبادرات التي أطلقها المجلس الوطني للسياحة بالتعاون مع وزارة الصحة العامة، في إطار الرفع التدريجي للقيود المفروضة للحد من إنتشار فيروس «كوفيد-١٩» وضمان سلامة رواد المنشآت الفندقية وزوارها وتجهيزها لاستقبال النزلاء. ويهدف برنامج «قطر نظيفة» في المنشآت الفندقية إلى ضمان تطبيق أعلى معايير النظافة والتعقيم في المنشآت الفندقية التي تحظى بإعتماد البرنامج. ونحن في فندق «فور بوينتز» نجحنا في جميع الاختبارات، وحصلنا على شهادة «قطر نظيفة» من قبل المجلس الوطني للسياحة، تثبت إتباعنا لمعايير الحماية والسلامة، وكنا من أوائل الفنادق في قطر التي تنال هذه الشهادة.

■ **ما سبب تغيير علامتكم التجارية؟**

– لا شك أنه في ظل إستعداد دولة قطر لإستضافة بطولة كأس العالم لكرة القدم في عام ٢٠٢٢، كان من الضروري إستقطاب علامات تجارية مهمة ومعروفة عالمياً، مثل «فور بوينتز» وذلك بهدف الترويج والتسويق لدولة قطر في العالم أجمع، الامر الذي سيساهم في عملية الدعم السياحي وإستقطاب وإجتذاب سياح للدولة.

■ **كيف تستعدون لبطولة كأس العالم لكرة القدم؟**

– إن الاتحاد الدولي لكرة القدم بالتعاون مع المجلس الوطني للسياحة، سيعملان على تنظيم عملية حجز الغرف في كافة الفنادق، الامر الذي سيمنع التلاعب في أسعار الغرف، لأن كل الإجراءات ستخضع للإشراف والمراقبة. وبالنسبة إلينا، نتبع كافة الإجراءات المعروضة علينا من الدولة ومن «فيفا» ونواكب التحديثات العالمية من الناحية التكنولوجية. وبالتالي نحن على أتم الاستعداد لاستقبال الضيوف، مع الحرص على إتخاذ جميع التدابير الوقائية والإحترازية.

■ **كيف تقوّمون نسب الإشغال في الفندق خلال عام ٢٠٢١؟**

– إن التدابير الإحترازية، التي إتبعتها دولة قطر لا سيما عملية الحجز الفندقي للقادمين من دول معينة، ساعدت في نمو نسب الإشغال في مختلف الفنادق، وفي الوقت نفسه ساعدت شركات النفط والغاز في عملية النمو، حيث أن العاملين في هذه الشركات كانوا يمكثون في الفنادق نظراً لعمليات الإغلاق التي فرضتها الجائحة، وهذا أيضاً ساهم في زيادة نسب الإشغال. ■



FOUR POINTS
BY SHERATON

Doha









يرسخ فندق فورپوينتس باي شيراتون الدوحة مكانه كأحد الوجهات الجديدة المفضلة لرواد الأعمال والسياح على حد سواء. ويتميز الفندق بموقعه الاستراتيجي على الواجهة البحرية لكورنيش الدوحة، وبالقرب من المعالم السياحية والتجارية الرئيسية في العاصمة القطرية. ويضم الفندق 300 غرفة وجناح فاخر مجهزة بأحدث وسائل الراحة والتقنية، بالإضافة إلى مجموعة متنوعة من المرافق والخدمات الراقية التي تلبي احتياجات النزلاء من مختلف الأذواق والأعمار.

وقال السيد رامي الحجيري مدير عام فندق فورپوينتس باي شيراتون الدوحة: "يسعدنا أن نرحب بضيوف فورپوينتس باي شيراتون الدوحة في مقرهم الجديد في قلب العاصمة القطرية. ويأتي افتتاح الفندق تلبية للطلب المتزايد على الفنادق ذات المستوى الرفيع في هذه المنطقة الحيوية من الدوحة، حيث يشهد القطاع السياحي نمواً ملحوظاً في السنوات الأخيرة. ونحن على ثقة بأن فورپوينتس باي شيراتون الدوحة سيكون وجهة مفضلة لكل من يبحث عن الراحة والرفاهية في قلب العاصمة القطرية."

وقال الحجيري: "إن فندق فورپوينتس باي شيراتون الدوحة يقدم تجربة متكاملة من الضيافة الراقية، حيث تجمع بين الأناقة العصرية والتصاميم المستوحاة من التراث المحلي. ويضم الفندق مجموعة متنوعة من الغرف والأجنحة الفاخرة، إلى جانب مطاعم ومقاهي تقدم أشهى المأكولات العالمية والمحلية، فضلاً عن مرافق ترفيهية وصالة رياضية ومسبح خارجي. كما يوفر الفندق مركزاً للأعمال ومرافق متكاملة للاجتماعات والمؤتمرات، بما في ذلك قاعات الاجتماعات المجهزة بأحدث التقنيات الحديثة، والتي تتسع لما يصل إلى 300 ضيف."

وقال الحجيري: "إن فندق فورپوينتس باي شيراتون الدوحة يقدم تجربة إقامة استثنائية لعملائه من خلال برنامج الولاء الخاص به "بونوس"، والذي يتيح للنزلاء الاستمتاع بمزايا حصرية في جميع فنادق العلامة التجارية حول العالم. ويمكن للأعضاء في هذا البرنامج الحصول على نقاط مكافآت عند كل إقامة، والتي يمكن استبدالها بليالي مجانية أو ترقيات للغرف أو وجبات طعام مجانية، بالإضافة إلى العديد من المزايا الأخرى."

وقال الحجيري: "يعتبر فندق فورپوينتس باي شيراتون الدوحة الخيار الأمثل لرجال الأعمال والسياح الذين يبحثون عن تجربة إقامة فريدة من نوعها، حيث يجمع بين الراحة والرفاهية والأناقة العصرية، بالإضافة إلى التراث الإسلامي والتقاليد العربية الأصيلة. ونحن على ثقة بأن الفندق سيحظى بشعبية كبيرة بين النزلاء، ويساهم في تعزيز مكانة الدوحة كوجهة سياحية وتجارية رائدة في المنطقة."

جـو غيـاض

(مديـر عـام فنـدق النيـل ريتـز كارلتـون - القاهـرة / The Nile Ritz-Carlton, Cairo):

نحن متفائلون بوصول نسبة الحجوزات إلى ١٠٠٪ في المرحلة المقبلة حيث أرتفعت مستويات الإقامة من قبل قطاعي الشركات ورجال الأعمال



يحمل فندق النيل ريتز كارلتون بالقاهرة THE NILE RITZ CARLTON إرثاً من التقاليد والعراقة مع الرفاهية حيث يطل مباشرة إلى نهر النيل ويقدّم للنزلاء مكاناً فاخراً في قلب القاهرة، موفراً لهم وسائل الراحة. ويضم الفندق أكثر من تسعة مطاعم مميزة ومنتجعاً صحياً فخماً مع خدمة لا مثيل لها.

ويتضمن الفندق الواقع بالقرب من المتحف المصري ٣٣١ غرفة بما في ذلك ٥٠ جناحاً.

ويؤكد جو غياض مدير الفندق في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن الطلب من قبل قطاعي الشركات ورجال الأعمال بدأ يرتفع، كون الفندق جزءاً من سلسلة فنادق «ماريوت العالميـة» مما يعزز من ثقل ومكانة الفندق».

ويشيد جو غياض بالفعليات التي تقوم بها وزارة السياحة وهيئة تنشيط السياحة في تطوير القطاع السياحي وجذب الإستثمارات للسوق المحلية ويثني أيضاً على الدور الهام للناقل الوطني EGYPTAIR في التوسع للوصول لكافة الأسواق العربية والخليجية لجذب المزيد من السياح إلى مصر.

ويدين غياض ايضاً بالشكر لشركة مصر للفنادق - الشركة المالكة لفندق النيل ريتز كارلتون على دعمها المتواصل والمستمر وخصوصاً خلال جائحة «كورونا».

وأخيراً يبدي غياض تفاؤله بالمرحلة المقبلة بعد أن بلغت نسبة الحجوزات الـ ١٠٠٪ من الخليج ومن الولايات المتحدة الأميركية.

فندق مناسب لإقامة الإحتفالات وحفلات الزواج كافة

■ كيف تقوّمون واقع قطاع السياحة والضيافة في مصر خلال العام الحالي؟

– شهد عام ٢٠٢١ عودة تدريجية للسياح مع بداية فصل الربيع، حيث بلغت معدلات الإشغال حوالى ٤٠٪ وشكّل السياح العرب والأمريكان مقدمة الوافدين لمصر. وخلال فترة وجيزة إرتفعت نسب الإشغال لتصل إلى ٨٠٪ من جنسيات مختلفة من دول أوروبية مثل اسبانيا، بالإضافة إلى أعداد كبيرة من البرازيل.

أما بالنسبة إلى فندق النيل ريتز كارلتون، القاهرة فهو يتميّز بكونه الأكثر جاذبية للحفلات الإجتماعية والأفراح.

وذلك إنطلاقاً من موقعه الاستراتيجي في قلب مدينة القاهرة حيث يطل من جهه على نهر النيل ومن الجهه الأخرى على ميدان التحرير والمتحف المصرى. فضلاً عن وجود حديقة كبيرة معدّة لإقامة جميع المناسبات آخذين فى الإعتبار مراعاة البروتوكولات الصحية والتباعد الإجتماعي والإلتزام بأعداد الحضور حفاظاً على السلامة العامة.

علامة «ماريوت العالمية» تعطي قيمة إضافية لمكانة فندق النيل ريتز كارلتون

■ ما هي أبرز مميزات وخصائص الفندق؟

– يتميّز الفندق بتقديمه خدمات عالية الجودة حيث انه يحمل إرثاً من التقاليد والعراقة بالإضافة الى كونه احد فنادق سلسلة «ماريوت العالمية» التى تقدم برنامج خاص بالنزلاء الأوفياء Marriott BonVoy والذى يتضمن ويقدم مزايا وخدمات كثيرة متعدده .

ولا بدّ من التذكير هنا الى أن من ضمن الأنشطة المتاحة في الفندق منتجعاً صحياً فخماً يقدم للنزلاء أرقى وسائل الراحة.

والجدير بالذكر في ما يخص جائحة «كورونا»، ان جميع الغرف والأجنحة يتم تعقيمها لتصبح جاهزة لاستقبال النزلاء باستثناء غرفة وجناح مخصصين للحالات الطارئة. وبصورة عامة بدأت الأمور بالتحسّن واستعاد النشاط السياحي عافيته من جديد.

■ إلى أي مدى تلعب هيئة السياحة دوراً فاعلاً لدعم القطاع وجذب أعداد من السياح؟

– تلعب الهيئة دوراً رئيسياً في تطوير قطاع السياحة في مصر وجذب الإستثمارات إلى السوق المحلي إلى جانب تنظيم الفعاليات والمعارض للتسويق محلياً. كان آخرها فعالية إفتتاح طريق الكباش بالأقصر وإلقاء الضوء عليه عالمياً، بالإضافة الى إفتتاح متحف الحضارات حيث تم نقل عدد من المومياوات تحت تغطية إعلامية من كافة وكالات الأنباء المحلية والعالمية لهذا الحدث التاريخى الكبير.

بالإضافة إلى ذلك، يقوم الناقل الوطني المحلي EGYPTAIR في التوسع نحو وجهات جديدة وتحديداً نحو الأسواق العربية والخليجية لجذب المزيد من السياح والتعريف بمميزات السوق المصري.



■ هل أنتم راضون عن معدلات الإشغال المحققة؟

– نجحنا في العودة إلى معدلات إشغال مرتفعة مشابهةً لتلك المحققة خلال العام ٢٠١٩ ونحن متفائلون بالمرحلة المقبلة إذ وصلت الحجوزات إلى نسبة مئة في المئة مع نهاية ٢٠٢١ ومعظم الزائرين من دول الخليج والولايات المتحدة الأميركية وأوروبا.■

دعونا
نرسم
البسمة
على
ذكرياتكم.®

إقامة فاخرة بإطلالة النيل الساحرة



استمتع بملاذ فاخر فى قلب القاهرة بإطلالة النيل الأسطوري أو المتحف المصري التاريخي مع أرقى وسائل الراحة.

للإستفسار عن أحدث العروض، برجاء الإتصال على: ٠٢ ٢٥٧٧٨٨٩٩

THE NILE RITZ-CARLTON
النيل ريتز-كارلتون
القاهرة

سيمون سمير

(الرئيس التنفيذي للعمليات في مجموعة فنادق منتجعات ستيلا دي ماري STELLA DI MARE - الإمارات ومصر):



نتوقع تحقيق ٧٥٪ إشغال نهاية العام الحالي وتعافي القطاع السياحي في المنطقة العام المقبل

»الإهتمام ما بينطلبش« فهو في مجموعة فنادق منتجعات ستيلا دي ماري يأتي إليك بكافة أشكاله، ويبرز برنامج الولاء LOYALTY PROGRAM الخاص بالمجموعة كأحدث العروض المميّزة، الذي سيمنح العملاء الإستفادة منه والحصول على نقاط وحسومات، بالتعاون مع شركات خارجية، ما يعزّز الولاء لعلامة المجموعة التجارية.

ويتوقع الرئيس التنفيذي للعمليات في مجموعة فنادق منتجعات ستيلا دي ماري STELLA DI MARE في حديث لمجلة »البيان الإقتصادية«: »أن تبلغ نسبة الإشغال في المجموعة في نهاية العام الحالي ٧٥٪، وأن تعود الأمور إلى مسارها الطبيعي خلال العام المقبل وتعافي القطاع السياحي بعد الركود الذي عانى منه.

ويؤكد إلتزام المجموعة بجميع بروتوكولات الصحة العامة التي أقرتها الجهات المعنية، إضافة إلى إجراءات داخلية مشدّدة حرصاً على سلامة النزلاء.

وتضم المجموعة ستة فنادق بين الإمارات ومصر، إضافة إلى افتتاح فندق في جزيرة موريشيوس يتألف من ٢٠٠ وحدة و١٨ فيلا، وهو من فئة الخمس نجوم ما يشكّل تجربة مميزة للسياح الروس.

ويكشف سمير عن طفرة تشهدها مصر في أعداد السياح ومعدلات مرتفعة في الأشغال، لافتاً إلى إطلاق موقع إلكتروني جديد للمجموعة، يتيح للعملاء حجز الغرف إلكترونياً، والإطلاع على مختلف الخدمات المتاحة.

■ كيف تقوّمون واقع القطاع السياحي خلال جائحة «كوفيد-١٩»؟

– مررنا بمرحلة صعبة مليئة بالتحديات خلال إنتشار الوباء، إلا أن الأمور بدأت بالتحسن، حيث استعاد القطاع عافيته بوتيرة متسارعة في كل من الإمارات ومصر. كما أن لانطلاقة معرض «أكسبو ٢٠٢٠» آثار إيجابية على قطاع الفندقة، الذي يشهد معدلات إقبال غير مسبوقة، في حين أن قطاع السياحة عموماً يحقق مؤشرات نمو قوية، حيث يمكن التأكيد على تعافي القطاع من التداعيات السلبية للجائحة وعودة الأمور إلى مسارها الصحيح.

■ ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدونها للمحافظة على معدلات الإشغال المرتفعة؟

– يتوجب على قطاع الفندقة الإستمرار في اتخاذ أقصى تدابير الحماية والإجراءات الوقائية للمحافظة على سلامة الموظفين والنزلاء، وتفادياً لتكرار سيناريو الإغلاق مرة أخرى، بالإضافة إلى ذلك، نحن نلتزم بجميع بروتوكولات الصحة العامة، التي أقرتها الجهات المعنية وتخضع الغرف لعملية تعقيم داخلية، إلى جانب التعاون مع شركة متخصصة في هذا المجال.

■ كم يبلغ عدد الفنادق التابعة للمجموعة؟

– تضم المجموعة ستة فنادق موزعة بين الإمارات ومصر، بالإضافة إلى إفتتاح فندق في جزيرة موريشيوس يتألف من ٢٠٠ وحدة و١٨ فيلا، وهو من فئة الخمس نجوم، ويقدم خدمات فاخرة، وسيتميّز بموقع استراتيجي على البحر، مع الإشارة إلى أن جزيرة موريشيوس باتت من الوجهات الأكثر شهرة واستقطاباً للسياح من مختلف دول العالم، ومن هنا قررنا الدخول بقوة وافتتاح منتجع فريد من نوعه، والعمل على استقطاب السياح من السوق الروسية وتوفير لهم تجربة مميزة.

طفرة سياحية في مصر

■ كيف تقوّمون الحركة السياحية في مصر خلال الجائحة؟

– رغم إنتشار الجائحة إستمرت الأنشطة السياحية في مصر، واظبت الفنادق على استقبال النزلاء إنطلاقاً من التدابير الوقائية الإستباقية التي اعتمدتها السلطات، إضافة إلى عمليات التلقيح المكثفة في المناطق السياحية الأساسية مثل الغردقة، شرم الشيخ والأماكن التي تتمركز فيها المنتجعات، الأمر الذي ساهم في محافظة القطاع السياحي على معدلات نمو مستقرة رغم التحديات الناتجة على الأزمة الوبائية. وفي الوقت الحالي تشهد مصر طفرة في أعداد السياح ومعدلات الأشغال ضمن مستويات مرتفعة جداً، في معظم المناطق والمحافظات.

تعزيز الولاء لعلامتنا التجارية

■ ما هي المميزات التي تقدمها المجموعة للعملاء؟

– سيتمكن عملائنا الاستفادة من خصائص وعروض مميّزة أبرزها برنامج الولاء LOYALTY PROGRAM خاص بمجموعة «ستيلا دي ماري». كما سيستفيد العملاء من هذا البرنامج والحصول على نقاط وحسومات بالتعاون مع شركات خارجية. وهذا من شأنه تعزيز الولاء لعلامتنا التجارية.

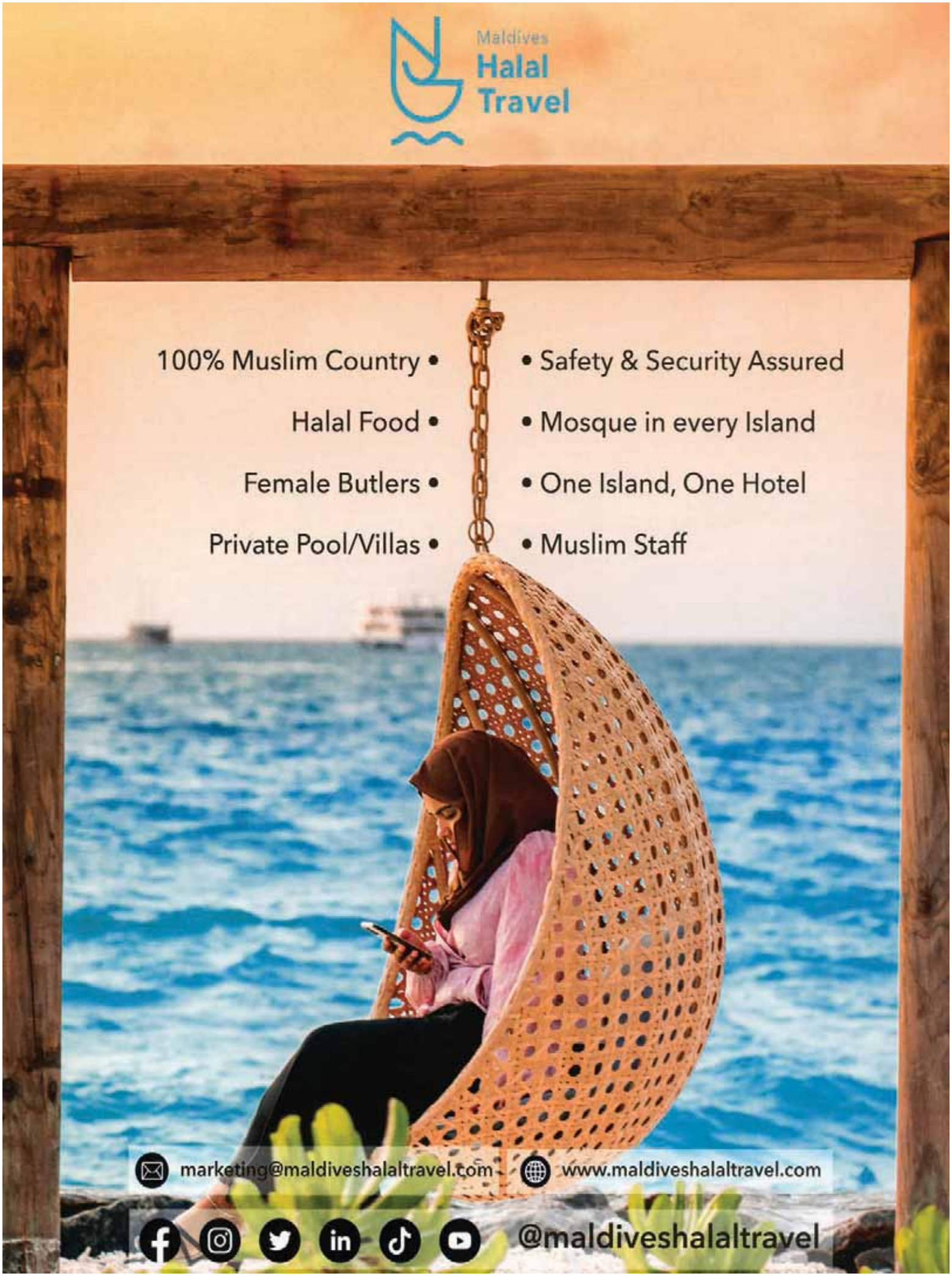
■ أين أنتم من عملية التحوّل الرقمي؟

– أطلقنا موقع إلكتروني جديد يتيح للعملاء حجز الغرف إلكترونياً، والإطلاع على مختلف الخدمات المتاحة، بالإضافة إلى خاصية حجز مسبق في المطاعم التابعة للفنادق واختيار الأطباق، وكل ذلك عن طريق التطبيقات الذكية وعمليات الدفع الإلكتروني.

■ كيف تقوّمون معدلات الإشغال خلال العام ٢٠٢١؟



– من المتوقع أن يبلغ متوسط نسب الإشغال في نهاية العام الحالي ٧٥٪. ونحن متفائلون للمرحلة المقبلة في ظل التعافي الإقتصادي للعديد من الأسواق وعودة النشاط السياحي إلى مستويات ما قبل الجائحة، إنطلاقاً من أن العالم بدأ يتأقلم مع فكرة التعايش مع الفيروس، وضرورة الإلتزام بالإرشادات الوقائية ورفع نسب التطعيم، كي نتمكن من تجاوز هذه المرحلة. ومن هنا نتوقع عودة الأمور إلى مسارها الطبيعي خلال العام المقبل، إلى جانب تعافي القطاع السياحي بعد فترة من الركود.■


Maldives
Halal
Travel
100% Muslim Country •
Halal Food •
Female Butlers •
Private Pool/Villas •
• Safety & Security Assured
• Mosque in every Island
• One Island, One Hotel
• Muslim Staff
marketing@maldiveshalaltravel.com
www.maldiveshalaltravel.com
@maldiveshalaltravel



دلل نفسك بإقامة فاخرة في انتركونتيننتال جدة

يتميز فندق انتركونتيننتال جدة بموقعه بالقرب من مراكز الأعمال في جدة وأهم مناطق الجذب وسهولة الوصول إلى مطار الملك عبد العزيز الدولي، حيث نقدم تجربة مثالية لضيوفنا من خلال الخدمات والمرافق الاستثنائية التي تتضمن الغرف والأجنحة الأنيقة ومركز اللياقة البدنية والمطاعم الفاخرة و مركز الأعمال بمساحات مرنة لاستضافة الاجتماعات والمناسبات والفعاليات.

نيويورك

لندن

باريس

جدة

الدوحة

دبي

بانكوك

كوالا لامبور

سنغافورة

شانغهاي

سيدني

لست مشتركاً في برنامج المكافآت IHG® Rewards Club؟
تفضل بزيارة ihg.com/rewardsclub لمزيد من المعلومات.

تخضع الحجوزات لتوفر الأماكن. تطبق الشروط والأحكام.

عِش حياة إنتركونتيننتال.

انتركونتيننتال®
جدة

Norbert Borszcz

(General Manager - Intercontinental Hotel Jeddah)



Saudi Arabia will be the international travelers' destination

Norbert Borszcz, General Manager of Intercontinental Hotel Jeddah, is a seasoned professional in the hospitality sector with over years of experience. Through his management skills in providing strategic and hands-on leadership, he has been vital in improving performance of hotels despite industry challenges. Borszcz believes in "leading by example" and empowers his team by taking a macrovision approach of the hotel, to ensure that everyone is engaged in the process of building it to its highest standards. Moreover, he has a visionary mindset and nothing is impossible for him. He creates a vision and forms strategies with the team to deliver the hotel's set goals. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Borszcz on the occasion of its annual publication and below is the Q & A.

The post-Covid environment has transformed tourist

*** How do you evaluate the Tourism Sector for 2021, given that we are not yet out of the pandemic?**

- No country was spared from the decline in tourism activity during 2021 on account of the Pandemic. The Saudi Ministry of Interior authorized international passenger flights to resume to normal operations during mid-2021.

It is anticipated that the challenges along the way can be converted into opportunities in tourism sector. We have a demand on domestic and regional vacations which we already adapting accordingly.

Despite the international decline in tourism, the unprecedented COVID-19 pandemic forced the Saudi Tourism Authority to realize the value of domestic tourism thus increasing diversity.

This sudden surge in domestic travel was something the country was not expecting, as domestic travel was 50% more than the predicted rate. This has greatly helped the Kingdom to aid in further tourism to improve the economy.

The tourism sector in Jeddah city have a wide city events like Formula 1, Red Sea Film Festival & Rally Dakar which boost the market during last quarter.

Although the recovery of Tourism has started domestically and regionally, the country re-open international travel as swiftly as possible to ensure the sector's recovery.

*** What are the other challenges the Tourism sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

- The post-Covid environment has transformed tourists, looking for more detailed factors such as health, social distancing, comfort, and services offered to enjoy their vacations or business trips. This extra demand poses a significant challenge for the tourism sector, which we invest capital in guaranteeing sanitary measures to avoid infection and the pandemic's spread by our "IHG way of clean program".

Another challenge that the Kingdom faces is having to shake off its ultra – conservative image. The Crown Prince has lifted a ban on cinemas and women drivers as well as allowing concerts and sporting extravaganzas. Moreover, to encourage visitors, authorities announced they would allow unmarried foreign couples to rent hotel rooms together, and that foreign women were not obliged to wear the body-shrouding abaya that is still expected in public for Saudi women, in hopes that this would change people's perspectives of the country.



*** What in your opinon, will be the biggest growth drivers to the industry in the coming decade?**

- In regards to Saudi Arabia it will be the international travelers' destination. In addition with the vision of 2030 Prince Mohammed Bin Salman announced the big project in Jeddah central with the investment of $20 billion, including restaurants, museums and hotels with entertainment & tourism projects.

Saudi Arabia's megacity NEOM will start receiving tourists and investors by 2024. The NEOM project aims to achieve exceptional livability, thriving businesses and reinventing conservation, in line with Saudi Vision 2030.

A cornerstone of Saudi Vision 2030 and an economic engine for the Kingdom, it will drive diversification and aims to contribute 380,000 jobs of the future and SAR180 billion (USD48 bn) to domestic GDP by 2030.

NEOM's objective is to see a development and growth in the Saudi economy and for the Kingdom to play a leading role in global development. NEOM hopes to be the workplace and home to over one million people from around the world by using 100% renewable energy. In addition to this, NEOM plans to set new standards for sustainable and environmentally friendly living whilst maximizing the use of technology.

*** What is your new marketing strategy to enhance your occupancy rate?**

- Currently in InterContinental we are advancing in our marketing strategy by partnering with telecommunications and banks. Moreover, our effort is focused on boosting our property in both google search and TripAdvisor to be in the top results.

In addition, InterContinental is implementing a promotional packages which adds value to our guests.



CLUB INTERCONTINENTAL

INTER/SECTION Terrace

CAFE BOULEVARD

برج الحمام
Bourj Al Hamam
Traditional Cuisine

Cinco De Mayo
MODERN MEXICAN

Soba
sushi bar

indu

The Atrium

SPA
INTERCONTINENTAL

INTERCONTINENTAL JORDAN A TIMELESS ICON OF LUXURY AND SERVICE IN AMMAN

This 440 bedroom five star hotel, adorned with elegant style and décor, is situated in the heart of many cultural and historical attractions of the old city. Nestled on the slopes of one of the seven hills of Amman and within a short walking distance from the downtown epicenter we have held our prideful place for 58 years. Suited for both business and leisure we offer a large variety of Food and Beverage experiences. Including over 4000m2 of event space. Each Restaurant outlet delivers a unique and authentic tribute to gastronomy by blending world class cuisine with local flavours and hospitality.

Live the InterContinental® life.

AMMAN
CAIRO
MUSCAT
JEDDAH
DUBAI
TOKYO
OSAKA
BANGKOK
HANOI
SINGAPORE
SYDNEY
MELBOURNE
BALI
TAHITI

INTERCONTINENTAL®
JORDAN

Jan Kaiser
(General Manager - InterContinental Jordan)

Lack of spontaneity is one of the main challenges facing the tourism sector



Jan Kaiser, General Manager of InterContinental Jordan, boasts more than 20 years of experience in the hospitality industry in various managerial roles. He has gained extensive expertise in coordinating multiple operations in order to deliver improvements to hotel operations during renovations and hotel launches. Leading projects with a commitment to achieving results in accordance with deadlines, he has ensured opportunities have been developed with effective planning, maintaining quality standards throughout the project. Maintaining a high level of attention to detail, he has developed new markets, maximized opportunities and achieved improvements to profitability. Kaiser is a highly personable individual, with extensive management skills. He has built and developed a number of teams within the hospitality industry on an international basis and has established teams to meet with specific requirements, providing development opportunities and implementing training as required. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Kaiser and following is the Q & A.

The tourism sector has not stabilized 100% yet since 2020

*** How do you evaluate the Tourism Sector for 2021, given that we are not yet out of the pandemic?**

- The tourism sector has faced numerous hiccups and obstacles since March 2020, and has not stabilized 100 percent yet, as we are not out of the woods. Let's not forget the constant emerging of new variants, continues travel restrictions and updates on travel lists as well. However, there has been a slow increase in the second half of 2021, specifically in segments related to leisure and government. A recovery has been witnessed in MICE, but it did not reach the same levels that we were accustomed to back in 2019, as it can be estimated to be 85% compared to 2019.

*** What are the other challenges the Tourism sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

- One of the main challenges is the lack of spontaneity when it comes to traveling. A lot of planning ahead is required when planning any kind of trip, from checking the green and red travel advisories, PCR tests, vaccinations and number of shots required before traveling, as well as the type of vaccine approved. This calls for more flexibility when it comes to room reservations and cancelations, in order to be the first choice for travelers.



Many growth drivers

*** What in your opinion will be the biggest growth drivers to the industry in the coming decade?**

- There are many growth drivers that will have a great impact on tourism and hospitality in the upcoming decade. One factor is affordable airfare; flight tickets play a vital role in the decision making of many tourists. The expansion of low budget airlines to many destinations will definitely encourage many tourists to visit those destinations and open the door to more touristic opportunities from many countries around the globe. Another factor that comes into play is experiential travel, where tourists and travelers now are looking for enjoying memorable experiences while traveling, rather than just dining out and buying souvenirs. This is why the focus should shift towards providing travelers and tourists with rich and unforgettable experiences that come in the form of cultural tours, wildlife trips, and adventurous excursions. Additionally, quantum wealth does have a noticeable effect on tourism and hospitality. The economy keeps creating more wealthy individuals in all societies, and with this newly accumulated wealth, people are eager to spend more money on traveling and enjoying touristic experiences whenever possible.

*** What is your new marketing strategy to enhance your occupancy rate?**

- The new marketing strategy will revolve around the below points:
- Continue to target "ready to travel markets" and ones with high vaccination rates.
- Explore new markets and segments.
- Drive local market business as "careful traveling" is not stopping anytime soon.
- Align the hotel activities with the government activities within the city, as well as the foreign delegations coming into Amman, and visits from neighboring countries.
- Promote Jordan's unique attractions and culture.
- Coordinate with neighboring countries regarding travel tours and joint projects and initiatives.

محمد عوض الله (الرئيس التنفيذي لشبكة فنادق TIME):

نفتتح قريباً خمسة فنادق جديدة في منطقة الشرق الأوسط والمحيط الهندي حاملة تجاربنا الفنية ذات القيمة العالية

يؤكد محمد عوض الله الرئيس التنفيذي لشبكة فنادق تايم TIME في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «استكمال المسيرة نحو التميّز، عازياً الفضل في نيل الجوائز التي حققها، إلى المواهب التي يتمتع بها فريق عمله وشغفه بالضيافة».

وتوقع عوض الله أن يطال التوسع المملكة العربية السعودية ومصر والبحرين، من خلال افتتاح فنادق جديدة، وعلى جميع المستويات.

ويضيف عوض الله ان فريق الضيافة حقق نمواً سريعاً كما يتميّز بتفكيره التطلعي نحو المستقبل، بالإضافة إلى توافر مجموعة من المواهب، التي شكلت عوناً للشركة في الإرتقاء برؤيتها إلى خارج حدود الإمارات العربية المتحدة.

وإذ يدعو إلى الإستثمار في أدوات وحلول مبتكرة للإرتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء، يبدي تفاؤله وأمله بأن العام ٢٠٢٢ سيكون من الأعوام المفصلية ما بعد جائحة «كورونا».

وستظهر علامة تايم التجارية لأول مرة في جزيرة موريشيوس في المحيط الهندي العام المقبل، من خلال افتتاح فندق وشقق «تايم فينيكس هيل» الفاخر، المكوّن من ١٢٠ غرفة، حاملاً كغيره من المنشآت تجربة غنية ذات قيمة وجودة عالية.



■ كيف تقوّمون عام ٢٠٢١ وانعكاسه على نشاطكم؟

– كانت هناك تحديات كثيرة في بداية العام ٢٠٢١، إلا أن الحكومة لعبت دوراً مهماً خلال فترة الإغلاق، بدعم القطاع الفندقي للمحافظة على ثباته، وعدم تكبد أي فندق نسب خسارة. والمفاجئة الكبرى كانت مع افتتاح معرض «أكسبو دبي ٢٠٢٠» الذي ساهم في تدفق أعداد هائلة من السياح، بعد أسبوع على انطلاقته، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع عدد الإشغالات إلى مستويات ما قبل الجائحة، مع تسجيل أعلى مستوى سعري للغرف الفندقية، كما كانت عليه في العام ٢٠١٩.

وبالتالي، دخلت الفنادق في مرحلة تعافي، كي تتمكن من تسديد النفقات المتوجبة عليها، كما أود أن أنتهز هذه الفرصة لتوجيه شكر كبير لكل المتعاملين معنا، والشركاء على تعاونهم خلال تلك الفترة.

■ كيف تصفون الاستراتيجية التوسعية لعلامة تايم؟

– رغم التحديات والمعوقات الناتجة عن الأزمة الصحية، تمكنا من توقيع العديد من الإتفاقيات لإضافة فنادق جديدة، وتتوزع ثلاثة فنادق في المملكة العربية السعودية في كل من الرياض، جدة والدمام، بالإضافة إلى افتتاح فندق في مملكة البحرين. إلى جانب تواجدنا في مصر، من خلال افتتاح فندق جديد في العاصمة الإدارية الجديدة، ينتهي العمل فيه خلال سنتين.

ستصبح «فنادق تايم» منتشرة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وافريقيا

■ هل تختارون أسواق معينة لتوسيع عملياتكم؟

– نعتمد سياسة توسعية في مختلف الوطن العربي، بالإضافة إلى توجهنا نحو السوق الافريقية، وبالتالي ستصبح «فنادق تايم» منتشرة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وافريقيا.

■ ما الذي يميّز علامتكم عن مثيلاتها في السوق؟

– نتميّز عن مثيلاتنا من الشركات بالإستجابة السريعة لمتطلبات شركائنا. بالإضافة إلى تعاوننا مع شركة ELITE GROUP لتقديم مكافآت متنوعة REWARDS للعملاء، وعلى مستوى الحجوزات والأغذية والمشروبات FOOD AND BEVERAGE.

خدمات مميزة لعملائنا

■ ما هي الخصائص والخدمات التي تقدمونها بما يتواكب مع عملية التحوّل الرقمي؟

– أطلقنا العديد من الخدمات المميزة لعملائنا، منها على سبيل المثال، إرسال إشعارات عند الحجز لتوجيه النزيل حول إمكانية تسجيل الدخول عبر خاصية ON LINE CHECK IN وبالتالي، تكمن أهمية إدخال أنظمة جديدة لمواكبة التطور التكنولوجي، إنطلاقاً من أهمية الإستثمار في أدوات وحلول مبتكرة، للإرتقاء بالخدمات المقدمة لعملائنا، من خلال إستغلال العوائد والإيرادات، لتحقيق المزيد من النمو والتقدم على المستويات كافة.

لدينا رؤية مستقبلية تحمل المزيد من التفاؤل والأمل

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٢، وهل أنتم متفائلون للمرحلة المقبلة؟

– لدينا رؤية مستقبلية تحمل المزيد من التفاؤل والأمل بأن العام ٢٠٢٢ سيكون من الأعوام المفصلية، ما بعد جائحة «كوفيد–١٩»، إنطلاقاً من أن العديد من الأسواق والدول، لا تزال مغلقة وتحديداً في القارة الآسيوية. كما تشهد دولة الإمارات حركة نشطة، وزيادة في أعداد الزوار من دول أوروبية متعددة، روسيا وأميركا اللاتينية (كولومبيا، الأرجنتين، البرازيل)، حيث تعد أسواق جديدة بالنسبة لدولة الإمارات، فيما سيكون لاستضافة بطولة كأس العالم في دولة قطر إنعكاسات إيجابية على الدولة. ونتوقع أن يحمل عام ٢٠٢٢ فرصاً واعدة للقطاع، وتحقيق المزيد من النتائج المرضية، مما سينعكس على الإقتصاد بصورة عامة. ■











Unforgettable Family Holiday by the Red Sea

Experience a worry-free holiday at TIME Coral Nuweiba Resort, Egypt! Explore the Red Sea, laze by the pool, soak up some sun on the private beach or just unwind and relax with your family in tranquil surroundings overlooking the view of Gulf of Aqaba. Designed with parents and children in mind, the resort boasts of many facilities that cater and promise to keep the entire family happy and entertained throughout their stay.

For reservations, please call +971 4 437 7800
or visit www.timehotels.ae.

TIME
CORAL NUWEIBA
RESORT

You really matter!

www.timehotels.ae

الروابي
AL RAWABI
الأكثر صحّة للجميع

نفس الطعم اللذيذ الطازج بحلّة جديدة

مليء بخمائر البروبيوتك عالية الجودة

مشروب يروي عطش جميع أفراد العائلة

صحي ومغذي

طبيعي ومنعش

مصدر جيد للفيتامينات والكالسيوم

أفضل رفيق لكل وجبة

مصنوع من أفضل أنواع الحليب الخالص

يعزز صحة الأمعاء ويحسّن الهضم



طازج
من الإمارات

تابعونا على
www.alrawabidairy.com alrawabidairyuae alrawabiuae

Lilian Roger

(General Manager - Rosh Rayhaan by Rotana, Riyadh):

Ease of travel, sustainability & safety will have the biggest share in driving tourism growth across all markets



Lilian Roger has been appointed recently as the new General Manager of Rosh Rayhaan by Rotana, the five stars hotel located in the heart of Riyadh. Backed by over 25 years of experience in the hospitality sector, Roger worked in various international hotel chains across 9 countries and three continents. As the GM of Rosh Rayhaan by Rotana Riyadh, Roger strives to work with the team to continue the efforts to create a lifelong relationships with the partners and guests, focusing on delivering moments that will be remembered for years to come especially that Saudi hospitality sector is one of the most growing sectors and thus Rosh Rayhaan by Rotana is committed to playing a key role in supporting its overall development. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Roger on the occasion of its annual publication and following is the Q & A.

*** How do you evaluate the Tourism Sector for 2021, given that we are not yet out of the pandemic?**

- At a worldwide level, the pandemic has badly hurt the tourism industry and with the different crisis of the new variants, it has been very difficult for the industry to handle the inconsistency and the various business disruption (some markets opening for 2 month, then closing again, some countries being green then turning red). So mid or long term plans were impossible to set and the industry has be obliged to adapt and work on last minute decisions, like the rest of the world. The biggest challenge that it created was the people management. As business dropped, decisions in cost management had to be taken to enable properties to survive… as business resumes the lack of manpower triggered new challenges for the industry, impacting the guest experience.

Despite all the above, the middle east and especially KSA, have somehow managed well surviving through 2021. Until August, local tourism has been , by default as the country implemented drastic travel restrictions, supporting the industry as the worldwide population and the local community went on very aggressive vaccinatiom campaign, the shadow of the pandemic started to fade away, giving more confidence across all markets. We have seen a vwery strong recovery in Q4, boosted by Riyadh season activities and the will from the Saudi government to ensure KSA is a safe place for all visitors ans its population. The global confidence and ease of travelling also helped in the recovery.

The world has now learn to live with COVID and the past 2 years have been a learning curve for everyone. Business models have been adjusted, revamped, amended in order to cope with the situation.

I dont think we are or will be doing things drastically different in the future, as we can hear from various source. Tourism & hospitality is a business of people for people and sooner or later the core spirit of this sector “service” will be back and very likely even stronger, as guest are in needs of the human connection. So, yes the industry has adapted temporarily to the actual crisis but I am confident we shall be back to a pre-covid situation but likely with an increased focus on service and human touch.

Recruitment of talent is the main challenge currently facing the Tourism sector

*** What are the other challenges the Tourism sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

- As mentioned before, the main challenge is recruitment of talent. Unfortunately, a lot of great colleagues, team members had to be let go… Nowadays, it seems they have all vanished and rebuilding teams is the main challenge.

The demand is greater than the offer, creating a mass of opportunities for colleagues, but also generating many questionable career progressions and fast moves & promotions.

As companies are desperate to recruit and find employees , a “by default” flexibility in hiring under qualified staff or not yet ready for a certain position will obviously impact the performance of these companies. This is not helping the employees finding themselves in position way above their competencies and as business shall return to normal in a few months and the labor market stabilizes, what is the likelihood and guaranty that those employees would keep their job or could be let go for not performing up to desired standards. We might not see this now and it might not happen either, but this is something that companies need to keep in mind and have plans to help, support and grow these individuals, which we do have at Rotana, with a strong back up under learning & development , starting from basic trainings to more advanced programs.

*** What is in your opinion, will be the biggest growth drivers to the industry in the coming decade?**

- Ease of travel, sustainability and safety will certainly have the biggest share in driving tourism growth across all markets. From new aircraft, new airports being built, new hotels and new destinations…. They all have common denominators: easy to use, greener and sustainable and safe. These 3 points are applicable to any of the tourism related industry and can be summarized as the “experience”. Combined those with the human touch, as explained above and I believe you have the top Key drivers in the industry for the coming years.

We are blessed in KSA

*** What is your new marketing strategy to enhance your occupancy rate?**

- We are blessed in KSA, as at the moment the demand and growth are higher than the offer. This being said, sustaining our business for the years to come is essential. Saudi Arabia is spending Billions in marketing and in promoting the destination, this is now our duty and responsibility as hotelier to deliver the tourism vision set by the Kingdom. So our best marketing, is to raise up to the expected high standards of service and quality set by the authorities and ensure each guest visiting the Kingdom will depart with a memorable stay & experience so he comes back again and again.

زياد ملاح (مدير عام منتجع المسيلة منتجع وسبا لوكشري كوليكشن - الدوحة):



مع إقتراب مونديال ٢٠٢٢ عززنا حضورنا السياحي بطريقة مثالية

حصل منتجع المسيلة في قطر على شهادة «قطر نظيفة» بفعل تطبيقه لكل الإجراءات والشروط الوقائية والصحية الواردة فيه، وتطبيق المنتجع لبرنامج قطر نظيفة ساهم في تعزيز دوره في تنشيط وتحفيز السياحة الداخلية، من خلال مكونات منتج، يتسم بالجودة وبالمعايير الصحية.

ويقول زياد ملاح مدير عام المنتجع في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن منتجع وسبا المسيلة يحتوي على ١٥٢ غرفة وجناحا، بما في ذلك ٣٠ فيلا جاهزة، تضم كل منها حوض سباحة خاصا مع خدمة المضيف الشخصي، ويشكل المكان ملاذا مثاليا، لافتا الى أنه يقدم بيئة طبيعية غنية».

كما يحتضن المنتجع ٨ مطاعم يشرف عليها الشيف الشهير بينو لامارا الحائز على نجمة ميشلان. ما يضمن الاستمتاع بتجربة ضيافة استثنائية ترتقي الى المستويات العالمية.

ويوضح ملاح ان المنتجع الفاخر صمم ليكون المنتجع الصحي الأول في قطر، وهو يعتبر واحة طبيعية في وسط الدوحة، ويوفّر أجواء من الاسترخاء الملهمة، ويؤكد على أنه أفخم منتجع صحي في قطر، وهو يتألف من ٣ طوابق ويمتد على مساحة ١٤ ألف متر مربع، ويقدم العلاجات التقليدية والبديلة في ١٢ غرفة مختلفة، جنبا الى جنب مع مركز للياقة البدنية، ومسابح داخلية وخارجية.

■ كيف تقوّمون وضع القطاع السياحي في دولة قطر بعد مرحلة التعافي من الجائحة؟

– بدايةً لا بدّ من الإشارة إلى أن السوق القطرية شهدت خلال وباء «كوفيد-١٩» إرتفاعا على صعيد السياحة الداخلية، على الرغم من بعض القيود التي كانت مفروضة على المطاعم والأماكن السياحية، الأمر الذي ساهم في تعزيز الحركة السياحية. وبالنسبة الينا في منتجع المسيلة لدينا حوالى ٣٠ فيلا وعدداً من أحواض السباحة الخاصة، الأمر الذي ساهم في إضافة ميزة للمشروع في ما يتعلق بموضوع السياحة الداخلية (STAYCATION) ما أدى إلى ارتفاع ملحوظ في الطلب، خصوصاً بعد فترة التعافي وإعادة فتح البلاد وعودة حركة السفر بحيث فاقت معدلات الإشغال بنسبة ٨٥٪، إنطلاقا من الإقبال المتنوع سواء من المواطنين المحليين او المقيمين.

فبعد تخفيف القيود والإجراءات، نشهد حركة قوية من السياح والزوار الأجانب للدوحة، لأهداف متعددة أبرزها التحضير لفعاليات بطولة كأس العالم ٢٠٢٢.

■ ما القيمة المضافة التي تحصلون عليها من تواجدكم تحت مظلة كتارا للضيافة؟

– تواجدنا تحت مظلة كتارا للضيافة له أهمية كبرى إنطلاقاً من أن منتجع RESORT AND SPA AL MESSILA مملوك من كتارا للضيافة، ومدار من قبل علامة ماريوت، وهذا يضفي ميزة وأهمية للمنتجع، إنطلاقاً من الشهرة الواسعة والخبرات لهاتين العلامتين في صناعة الضيافة.

ويضاف الى ذلك، تلعب كتارا للضيافة دوراً مهما في التعريف والتسويق للمنتجع محلياً وإقليمياً وعالمياً.

■ ما هي خططكم المستقبلية لجذب المزيد من النزلاء في ظل المنافسة القوية التي يشهدها السوق؟

– الموقع الإستراتيجي والمميز للمنتجع في قلب مدينة الدوحة، يجعل منه الخيار الأول للعديد من السياح والزوار، فضلا عن أنه من اكبر وأضخم المنتجعات الصحية في الدولة، ويقع على مساحة ١٤ ألف متر مربع، ويوفر العديد من الخدمات المميزة، فضلا عن وجود مركز للياقة البدنية وحمامات سباحة داخلية وخارجية، لتوفير أجواء من الاسترخاء الملهمة للنزلاء.

■ كيف تقومون فعاليات سوق السفر القطري (QTM) الذي يقام للمرة الأولى في الدولة؟

– لإنعقاد هذا الحدث أهمية كبرى بالنسبة للعاملين بقطاع السياحة ولدولة قطر على حدٍ سواء، حيث أنه في السابق كان يتوجب علينا القيام بالعديد من الزيارات والمشاركة في المعارض العالمية للتسويق للفنادق والمنتجعات، أما الآن فتنظيم هذا الحدث في قطر يشكل فرصة مهمة للتواصل، وعقد شراكات مع مختلف المشاركين وتعزيز شبكة علاقاتنا مع الخبراء والمتخصصين في عالم الضيافة، وفي الوقت نفسه سيساهم هذا المعرض في إستقطاب المزيد من السياح، الباحثين عن الترفيه وتعزيز سياحة الأعمال.■



Carlo Javakhia (General Manager – The Ritz – Carlton, Doha):

Qatar has much more to offer than what the general public worldwide knows about it



Set on an island in West Bay Lagoon, The Ritz-Carlton, Doha is a luxury hotel that represents both tradition and modernity, whilst offering an urban escape. Operating since 2001, the hotel is considered as a preferred luxury destination for Qataris, residents of Qatar and international travelers. It introduces a variety of newly redesigned rooms and suites, which perfectly combine design and comfort, while it offers fully equipped meeting venues and presents outstanding dining options. The Ritz-Carlton, Doha is one of the most distinguished luxury properties in the region and offers the finest in service, modern ambience and luxury amenities. Al Bayan Magazine met Carlo Javakhia, General Manager of The Ritz-Carlton, Doha during QTM which is held for the first time in Qatar and conducted the following interview with him. Below is the Q & A.

*** How do you evaluate the tourism sector in Qatar during 2021?**

- In general even during the Covid period, the tourism sector in Qatar was doing better than in many other countries in the world and this is contributed to the factor how the government and the authorities handled the regulations and how they protected the environment, residents and citizens with all the measures they have taken so this gave the opportunity to many groups and especially the sports sector that we could take a lot of events while other parts of the world could not do that. In May and June many hotels worldwide were locked down whereas we were running on very high occupancy and even during summer we had better occupancies than during the normal times in other countries. Doha recovered faster than many other countries and this is based on how the authorities contributed into the image of the country. The safety measures that were taken in the country helped to allow the businesses to grow.

*** What are your expectations from QTM?**

- QTM as an event is a great opportunity for Qatar to showcase in the hospitality and travel industry what it has as a country to offer. As a country, Qatar has much more to offer than what the general public worldwide knows about it. The hotels, quality of service and things that you can do in Qatar as a traveler are so unique and one can explore a lot of cultural aspects. It is a country which is very safe for international travelers, everyone speaks English which makes it very easy to communicate, it has so many diversified products to offer to a traveler. There is a perception that Qatar is very expensive, yes Qatar has top luxury hotels but at the same time it can be an affordable destination. Qatar Airways also plays a big role in the development of the tourism sector in the country because of the destinations and new routes. Therefore, the potential is huge and QTM as an event can contribute a lot because both international travelers and tour operators can see how diversified products we have in Qatar.



*** What is the importance of being under the umbrella of Katara?**

- Katara represents the top luxury hospitality and own the most refined entities. The collaboration with Katara Hospitality along with the market intelligence and their high level of knowledge, is a great supporting tool for us.

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

- 2022 and onwards look extremely busy, it is not only the World Cup but there are many other events. We have quite diversified segments and this is shown through events that the country will be hosting. The country signed contract with Formula One and from January onwards there are so many international events taking place; the World Cup will be a great tool to show to the entire world what Qatar stands for as a country and how many experiences it has to offer.

عمرو غازي (مدير عام فندق جوري JOURI A MURWAB HOTEL - قطر):



نشهد إرتفاعاً في الحجوزات كوننا مقبلون على مونديال ٢٠٢٢ ونشاطاتنا تجذب الزوار من مختلف القطاعات

يوفر فندق جوري من فنادق مروب JOURI A MURWAB HOTEL – قطر بفضل موقعه الإستراتيجي وصولاً سهلاً الى أهم معالم المدينة، تديره مجموعة فنادق مروب، إفتتح أبوابه في شهر مايو ٢٠٢١ ويضم ١٣٦ غرفة وجناحا.كما يوفر الفندق أحدث التقنيات ووسائل الراحة التي تشمل غرفة اجتماعات ومسبحاً داخلياً وسبا للرجال والنساء بالاضافة الى نادي رياضي.

ويتوقع عمرو غازي مدير عام الفندق في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» المزيد من الحجوزات مع كل يوم تقترب فيه من الحدث العالمي في قطر مونديال ٢٠٢٢ اضافة الى المزيد من الفعاليات المتنوعة التي ستجذب الزوار من مختلف القطاعات الى الفندق.

ويشدد على ان إدارته من مجموعة فنادق مروب الذراع التشغيلي المستقل لـ «كتارا للضيافة» يضفي ميزة لفندقنا توفر لنا قيمة مضافة في السوق.

■ كيف تقومون معرض سوق السفر في قطر في نسخته الأولى؟

– نحن سعداء جدا بتنظيم دولة قطر النسخة الاولى من هذا المعرض العالمي والذي سيشكل بداية طريق للمزيد من المعارض المهمة خلال السنوات المقبلة.

■ كيف تقومون واقع القطاع السياحي في دولة قطر؟

– بالنسبة لتقييم القطاع السياحي لا بد من التوقف عند نقطة مهمة إلا وهي الدروس التي إستفاد منها قطاع الفندقة ككل في الدولة ألا وهي كيفية التعامل مع هذه الجائحة من ناحية التعقيم واعتماد قواعد جديدة في العمل وذلك من خلال إطلاق برنامج «قطر نظيفة» من قبل المجلس الوطني للسياحة بالتعاون مع وزارة الصحة والذي يشكل أحد أبرز ركائز الدعم لخطط تنشيط القطاع السياحي وضمان سلامة رواد المنشآت الفندقية.

ومن جهة أخرى تمكنت معظم الفنادق في قطر من تحقيق معدلات إشغال مرتفعة بفضل تطبيق «اكتشف قطر» الى جانب العديد من الاجراءات التي قامت بها الدولة والتي ساهمت الى حد كبير في تخفيف الاعباء عن المنشآت الفندقية وفي الوقت نفسه ضمان إستمرار أعمالها. كما بدأنا نلحظ مؤخرا إزدياد أعداد الوافدين سواء للسياحة أو العمل بعد تخفيف القيود.

كتارا للضيافة تعد من الشركات الرائدة في تشغيل الفنادق

■ ما هي أبرز مميزات فندق جوري؟

– إفتتح الفندق حديثا خلال شهر مايو ٢٠٢١ ويتألف من ١٣٦ وحدة موزعة بين غرف وأجنحة. كما تم تزويده بأحدث التقنيات الذكية في مختلف الاقسام والغرف، ويقع في نقطة جغرافية مميزة بالقرب من المتحف الجديد وسوق واقف والمطار. كما يضم عددا من المطاعم وناد صحي وحوض سباحة خارجي وقاعة خاصة بالاجتماعات.



ومن أهم مميزات الفندق أنه مدار من مجموعة فنادق مروب الذراع التشغيلي المستقل لـ «كتارا للضيافة» والتي تعد من الشركات الرائدة في تشغيل الفنادق على مستوى دولة قطر وهذا يضفي ميزة لفندقنا توفر لنا قيمة مضافة في السوق.

■ كيف تقومون معدلات الإشغال؟

– تسجل معظم فنادق قطر معدلات إشغال مرتفعة نتيجة الدعم الكبير الذي توفره هيئة السياحة في هذا المجال. وبالنسبة الى فندق جوري تتوزع نسب الإشغال بين الاعمال المرتبطة ببرنامج «اكتشف قطر» والحجوزات الاخرى المتنوعة بحيث يشهد الفندق في الوقت الحالي معدلات إشغال مرتفعة ونتوقع المزيد من الحجوزات كوننا مقبلون على حدث «المونديال ٢٠٢٢» المهم جدا الى جانب العديد من الفعاليات المتنوعة التي ستجذب زوار من مختلف الاهتمامات والاهداف. ■







AL SALAM HOTEL
KHARTOUM

ترف يخطف الأنفاس

ادخل الى عالم جديد من الترفيه العصري والفخامة المتطوره من خلال زيارتك لفندق السلام الخرطوم ذو الخمس نجوم في السودان. يتميز الفندق بموقعه الإستثنائي في شارع أفريقيا على بعد 3 كيلومترات فقط من مطار الخرطوم الدولي. يتميز فندق السلام الخرطوم بتناغم فريد من نوعه بين تقاليد الضيافه العربيه والترف الراقي والمدهش. يتكون الفندق من 236 غرفة وجناحاً جمعت مابين التصميم الرائع والراحة المطلقة. كما تم تزويد كل منها بأحدث الأجهزة التقنيه المدعمه بسلسلة من الخدمات المتميزة والتسهيلات والمرافق العصريه التي تجعل منه مكاناً مثالياً سواء كان لإدارة وتنظيم الأعمال او للإستجمام والترفيه.

ص.ب 12290، الخرطوم، السودان
هاتف: 007777 187 249+ , فاكس: 007788 187 249+ alsalamhotel.com



حفلة ميلادية وسهرة الملوك


ملكتا العيد

أهل ومقربون كانوا على موعد سلسلة مآدب أقامها جوزف ومايدا شقير بمناسبة الأعياد المجيدة، تضمنت السلسلة حفلة ميلادية وسهرة الملوك ليلة عيد الغطاس تكلّلت بتتويج مايدا وابنتها كليا اللتين حصلتا على حبتي الحظ في قلب الكاتو حسب تقليد السحب بالقرعة.

وكانت هذه المآدب مناسبة للإلتقاء بالحبايب بعد غياب طويل فرضه عمل جوزف المقيم في المملكة العربية السعودية والآتي إلى لبنان لتمضية شهر عطلة الأعياد.

فراد جبرايل يولم...



سخاء ومحبة غمرتا حفلتي غداء أقامها المهندس الشاب فراد جبرايل على شرف أهل وأصدقاء في مناسبة حلول العام الجديد.

تمت المأدبة الأولى في مطعم «سراي» وسط بيروت وتلتها حفلة ثانية عند «أم شريف» حيث كست الأطباق الشرقية الموائد الواسعة المحترمة أصول التباعد الإجتماعي التي فرضتها جائحة «كورونا».

ساد المرح الجمعتين وتبادل الضيوف مع صاحب الدعوة العائد إلى الإمارات العربية المتحدة، أحاديث شيقة ومسلية بعيدة عن مشاكل البلد والسياسة في لبنان، نشكر الله!

غداء العام الجديد


سهام الخوري قرقماز

كعادتها عند حلول العام الجديد، دعت اللطيفة والمضيافة سهام الخوري قرقماز باقة من المقربين والصديقات إلى مأدبة غداء في دارتها في أدما.

ساد المرح اللقاء الذي تزامن مع عودة سهام من باريس حيث أمضت أشهراً مع ولديها إيلي وجيهان وعائلتيهما الذين يقطنون في عاصمة النور.

فرح الأعياد مع مؤسسة الطوارئ – طرابلس


المطران يوسف سويف ومايا حبيب حافظ بين ARTHUR LANTERNIER وكارين عشقوتي SOS CHRETIENS D'ORIENT


الحضور

الكرم وحب التشارك والعطاء شكّلا عنوان برنامج الإحتفالات الميلادية التي قامت بها مؤسسة الطوارئ – طرابلس برئاسة الفاضلة مايا حبيب – حافظ وبالتعاون مع بعثة SOS CHRETIENS D'ORIENT وكاريتاس – طرابلس.

استهل البرنامج ريسيتال موسيقي راق وضخم رعاه سيادة المطران يوسف سويف وجمع مئات الطرابلسيين في كاتدرائية مار مارون وسط المدينة بحضور المتروبوليت افرام كيرياكوس والمطران أدوار ضاهر ورئيس بلدية طرابلس د. رياض يمق وفعاليات من المجتمع المدني.

أحيا الريسيتال المتميز بحسن التنظيم والحضور الهائل، التينور إيليا فرنسيس والعازفون بيار بصبوص، ناجي عنجر وليلى كنج وتخلله كلمات لراعي الإحتفال والسيدة مايا حافظ ورئيس بعثة مسيحيي الشرق في لبنان أرتور لانتيرنييه ARTHUR LANTERNIER الذين ألقوا سوياً رسالة الأخوة والسلام في مدينة التعايش طرابلس.

وكانت محطة ثانية الأحد ١٩ كانون في مركز مؤسسة الطوارئ في المينا – طرابلس، شارع كوستي بندلي الذين أقفل للسير في هذا اليوم الطويل حيث أقيم برنامج ترفيهي للصغار والكبار وحفل غداء تقدمة SOS CHRETIENS D'ORIENT لأكثر من ستماية عائلة من عاصمة الشمال، كما وزعت أكياس حبات الشوكولا إلى ربات المنازل وهدايا مختلفة لجميع الأطفال – يحيا العيد!


فرح وبرنامج ترفيهي أمام المركز في المينا

سهرة الفرح والتلاقي في ضيافة كايان وريكاردو تنوري

كانت سهرة عامرة، سهرة فرح وتلاقٍ بعد فراق فرضته الثورة في ٢٠١٩ ثم جائحة «كورونا».

جرت السهرة «الغير شكل» في ڤيلا ريكاردو وكايان تنوري في جعيتا حيث رحّب هذا «الكوبل» الجميل بالأهل والأصدقاء و.. بحلول العام الجديد!

عمّت أجواء ميلادية وتميّز العشاء بحضور والدة كايان المحبوبة ديان حوراني – الماس العائدة من هيوستون HOUSTON بعد غياب سنتين عن لبنان. وبحضور الشقيقة الحلوة جينيفر الماس الآتية من لوس أنجلوس LOS ANGOELES – في الولايات المتحدة.



ديان الماس محاطة ببناتها كايان، أريان وجينفير



صورة تذكارية ويبدو ريكاردو تنوري واقفاً إلى اليسار وجلوساً إيلي حوراني بين زوجته وشقيقته

مكتب شؤون المرأة الكتائبي يكرم نللي حلو



المكرّمة نللي حلو حاملة الدرع خلال الإحتفال

تقديراً لمسيرتها الوطنية المميزة في مجال الصحافة، أقام مكتب شؤون المرأة في قسم بعبدا الكتائبي حفلاً تكريماً للزميلة والكاتبة نللي حلو في مركز القسم، قاعة الشهيد منير الأسمر.

شارك في الإحتفال إلى جانب عائلة نللي وأهالي من بلدتها في بعبدا أمين عام حزب الكتائب اللبنانية سيرج داغر ونخبة من أهل الفكر الذين واكبوا مسيرتها المهنية.

تخلّل اللقاء عدة محاور أدارتها الصحافية زينة أنطونيوس بداية مع كلمة رئيسة مكتب شؤون المرأة ليليان فغالي ومن ثم شهادات الدكتور أنطوان مسرة، الدكتور جوزف مكرزل، الأستاذة نيكول القارح نعيم والأستاذ أنطوان جورج حلو، وقد ألقت كلمة القسم رئيسته ياسمين جمهوري والزميلة يمنى شكر غريّب كلمة نقيب المحررين جوزف القصيفي. وبعد مداخلات الحضور كانت كلمة مؤثرة للمكرمة شكرت فيها قسم بعبدا على هذه المبادرة الطيبة.

بعدها أقيمت مراسم التكريم بمشاركة من أعضاء المكتب السياسي مجيد العيلة، لينا فرج الله وجورج جمهوري ورئيس إقليم بعبدا الكتائبي نجيب أبو عاصي.

في الختام دعي الجميع إلى شرب نخب المناسبة.

جديد وجديد مع غسان خوري



إنه رجل أعمال وإنماء وثقافة وخير ورؤية واضحة، فهو مرشح على انتخابات رئاسة الرابطة المارونية ومؤلف بارع أصدر مؤخراً كتابه الخامس بعنوان AVERSE DE MOTS PASSES (وابل من كلمات مضت).

إنه غسان خوري نجل سيد المشاريع جوزف خوري والأديبة المشهورة فينوس خوري غاتا، إنسان خلوق استوحى بذكاء وإحساس مرهف من محيطه ولقاءاته مادة كتبه الدسمة التي تعتبر مزيجاً ناجحاً من الفكاهة والسخرية، من الظرف والتوبيخ الناعم لأمور وأشياء عديدة من حياتنا اليومية. AVERSE DE MOTS PASSES الصادر في فرنسا عن منشورات LE CHERCHE MIDI يقع في ٢٧٠ صفحة مع رسوم من الفنان PIEM ويتضمن سلسلة كلمات مضحكة هزلية يفسرها غسان خوري على طريقته الخاصة، بروحه المرحة وعين لاذعة – حقاً كتاب شيّق يعيد لنا البسمة ويسلينا في هذه الأوقات الصعبة التي يمر بها الوطن.

IGI's Secret Santa





أقامت الشركة العالمية للتأمينات العامة القابضة IGI في مقرها الرئيسي في العاصمة الأردنية عمّان بمناسبة الأعياد المجيدة حفلاً تم فيه تبادل هدايا سانتا السري Secret Santa مع الحفاظ على تدابير السلامة. وإستمتع الفريق بفرحة تقديم الهدايا بحضور أركان الشركة.

مبادرة جميلة من **آل جبشة** و**عايدة ابو جابر** وفريق العمل.












خلّي كاسك مرفوع
بـ لبنان!
CHATEAU
KSARA
RESERVE
DU COUVENT
VIN PRODUIT DU LIBAN. VIN ROUGE
WINE PRODUCT OF LEBANON. RED WINE
MIS EN BOUTEILLE AU CHÂTEAU
CHATEAU KSARA S.A.L. KSARA LIBAN
VALLÉE DE LA BEKAA - BEKAA VALLEY
750 ml
1857
LE VIN DU LIBAN
CHATEAU
KSARA

موانئ: إطلاق خدمة شحن ملاحية جديدة من الصين الى ميناء الملك عبدالعزيز بالدمام



أعلنت الهيئة العامة للموانئ «موانئ» بالتعاون مع الشركة السعودية العالمية للموانئ، عن اطلاق شركات (PIL) و (RCL) و (CUL) للشحن البحري خدمة شحن ملاحية جديدة من الصين الى ميناء الملك عبدالعزيز بالدمام، وذلك ضمن الخطط لإحداث نقلة نوعية في صناعة النقل البحري والخدمات اللوجستية، وتعزيز قوة ربط موانئ السعودية مع موانئ دول العالم، بما يسهم في ترسيخ مكانة المملكة كمركز لوجستي عالمي.

وتتضمن الخدمة الجديدة التي تصل أهم الموانئ في وسط وجنوب الصين بالخليج العربي، تقديم رحلات أسبوعية مباشرة ومنتظمة، حيث وصلت أولى رحلاتها بتاريخ ١٥ ديسمبر التي انطلقت من موانئ الصين الى ميناء الملك عبدالعزيز بالدمام، ثم تعود مباشرة الى ميناء نينغبو تشوشان الصيني كدلالة واضحة على اهمية الصادرات السعودية الى أسواق الشرق الأقصى والتطور الملحوظ في امكانية ميناء الملك عبدالعزيز.

وتهدف الهيئة العامة للموانئ من هذه الخطوة، الى تعزيز الربط وتقليل المدة الزمنية للشحن بين موانئ السعودية مع الموانئ الصينية الرئيسية وموانئ المنطقة، بما يسهم في دعم وتحفيز تصدير المنتجات في الوطنية وتدفق الواردات بشكل مباشر، وزيادة التجارة البينية بين البلدين، بالاضافة الى توفير خطوط اضافية للنقل البحري للمستوردين والمصدرين المحليين والدوليين، مما يعزز تنافسية خدمات الميناء ويزيد من فرص الاستثمار في الموانئ السعودية على ساحل الخليج العربي.

الجدير بالذكر ان هذه الخطوة النوعية تأتي استمرارا للمبادرات والشراكات الاستراتيجية التي اطلقتها موانئ مع كبرى شركات الخطوط الملاحية العالمية ضمن مستهدفات الاستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية وفق رؤية المملكة ٢٠٣٠، ومواصلةً لخدمات الشحن الملاحية التي عملت على اضافتها خلال الفترة الماضية، وذلك بدعم المنظومة اللوجستية السعودية ومتابعة من وزير النقل والخدمات اللوجستية رئيس مجلس ادارة الهيئة المهندس **صالح بن ناصر الجاسر** لرفع الطاقة الاستيعابية وزيادة كميات المناولة في الموانئ السعودية.

جائزة التميز للهيئة العامة للموانئ السعودية



فازت الهيئة العامة للموانئ السعودية (Mawani) بجائزة التميز الخاصة ببرنامج تطوير الصناعة الوطنية والخدمات اللوجستية، ويأتي هذا الفوز نتيجة تحقيق الشركة أهم الأهداف والمؤشرات الموضوعة والمتعلقة بالإستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية التي تعمل ضمن أهداف وبرامج رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠.

وبهذه المناسبة، توجّه **عمر حريري**، رئيس الهيئة العامة للموانئ، بالشكر إلى معالي المهندس **صالح بن ناصر الجاسر** وزير النقل والخدمات اللوجستية في المملكة العربية السعودية على دعمه المستمر، وإلى زملائه في موانئ على جهودهم المستمرة، متطلعاً إلى مزيد من التقدم والنجاح لتحقيق أهداف الإستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية، مشيراً إلى أن هذا البرنامج يهدف إلى تحويل المملكة إلى قوة صناعية رائدة ومنصة لوجستية عالمية عبر تعظيم القيمة المتحققة من قطاعي التعدين والطاقة، والتركيز على محوري المحتوى المحلي والثورة الصناعية الرابعة، ليساهم البرنامج بشكل كبير في تعظيم الأثر الإقتصادي وتنويعه للقطاعات المستهدفة، وإستدامة نمو تلك القطاعات وتحقيق ريادتها، وخلق بيئة إستثمارية جاذبة فيها.


رؤيـــة VISION
2030
المملكة العربية السعودية
KINGDOM OF SAUDI ARABIA
9 موانئ
الطاقة الاستيعابية
13 مليون حاوية
615 مليون طن من البضائع
15 ألف سفينة
232 رصيف
مـوانـئ
MAWANI
الهيئة العامة للموانئ
SAUDI PORTS AUTHORITY
@mawaniksa



سمير نعيمه
(الشريك المفوض المدير العام لمجموعة SEALINE):

الأزمات السياسية والمالية والإقتصادية إنعكست سلبا على قطاع النقل البحري اللبناني والعروض الأجنبية لإعادة إعمار مرفأ بيروت ما تزال ضمن الإطار الإعلامي!

أكد الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP سمير نعيمه أن الأزمات السياسية والمالية والإقتصادية التي ما يزال لبنان يعاني منها أثّرت سلباً على حركة النقل البحري في لبنان، وخصوصاً الوكالات البحرية التي سجلت تراجعاً بنشاطها وأعمالها، معرباً عن أسفه لفقدان شركات الملاحة العالمية إهتمامها بالمرافئ اللبنانية. وأشار الى أن التهافت الدولي لإعادة إعمار مرفأ بيروت ما يزال ضمن الإطار الإعلامي ولم نلمس عروضا جدية حتى تاريخه. وأعلن أن الحل الأمثل لإعادة إعمار المرفأ في ظل الظروف المالية الصعبة في البلاد، هو باعتماد نظام الـ (BOT) . أما بخصوص المناقصة لإدارة وتشغيل محطة الحاويات، «فأستبعد مشاركة كبيرة من الشركات الأجنبية فيها نظراً للأوضاع الصعبة التي تمر بها البلاد والإنخفاض الكبير بحركة الإستيراد». وأشار نعيمه الى أن الإجراءات المصرفية زادت الأمور تعقيدا.

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا». كيف تقوّمون أداء ونتائج الوكالات البحرية في ظل الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– مع الأسف، ما يزال لبنان غارقاً بأزماته السياسية والمالية والإقتصادية والتي تنعكس سلباً على حركة النقل، لا سيما النقل البحري الذي يشكل العمود الفقري لحركة الإستيراد والتصدير في البلاد. لذلك رأينا تراجعاً غير مسبوق بنشاط وحجم أعمال الوكالات البحرية. كما أن تفاقم أزمة العملات الصعبة في لبنان ضاعفت من المصاعب التي تعترض أعمال الوكالات البحرية التي تبذل جهوداً مضاعفة على كافة المستويات لضمان إستمرارية عملها، بالرغم من التراجع الكبير بنشاطها، اذ أن بعض الوكالات تعمل بنسبة تتراوح بين ٣٠ و٣٥٪ من قدرتها الإجمالية.

إرتفاع لأجور الشحن البحري

■ كيف تعاملتم مع الارتفاع القياسي بأسعار شحن الحاويات (في بلد يعاني اصلاً من ازمة مالية)، وتفاقم ازمة قطاع الشحن العالمي بسبب ازمة سلاسل الامداد؟

– أدى فيروس «كورونا» الى مضاعفات كثيرة على قطاع النقل البحري العالمي الذي شهد أزمات في المرافئ بسبب النقص بعدد العمال والموظفين، وعدد سائقي الشاحنات، ما إنعكس سلباً على عمليات تشغيل البواخر والى إزدحام بعدد السفن المنتظرة خارج المرافئ لحلول دورها للرسو والعمل. كما أدت هذه المضاعفات الى إرتفاع قياسي بأجور الشحن بين دول الشرق الأقصى وأميركا الشمالية والجنوبية، كما سجلت أجور الشحن من الشرق الأقصى الى البحر الأبيض المتوسط وأوروبا إرتفاعاً كبيراً.

عروض إعمار مرفأ بيروت بقيت ضمن الإطار الإعلامي

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمر. ما هي الأسباب برأيكم، التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– نعم رأينا أن دولاً وشركات أجنبية عدة تحدثت عن عروض ومشاريع لإعادة إعمار مرفأ بيروت، لكن هذه العروض بقيت ضمن الإطار الإعلامي والتقارير الصحفية، علما أن موقع مرفأ بيروت الاستراتيجي والمميز يفترض أن يستقطب دولا وشركات أجنبية للمشاركة في إعادة إعماره. لكن، كما ذكرنا آنفا، إن الأوضاع الحالية المتدهورة في لبنان لا تشجع هذه الدول والشركات على المساهمة في إعادة إعماره بانتظار تبلور الأوضاع في منطقة الشرق الأوسط.

أستبعد مشاركة كبيرة بمناقصة إدارة وتشغيل محطة الحاويات

■ أطلقت إدارة المرفأ في ١٣/ ١١/ ٢٠٢١ المناقصة العالمية لإدارة وتشغيل محطة الحاويات. هل تتوقعون أن يكون هناك إقبال من قبل الشركات العالمية للمشاركة فيها ولماذا؟

– أجبت على سؤالكم السابق، فإن الأوضاع والأزمات التي يتخبط فيها لبنان، لا تدفع الشركات العالمية للمشاركة في المناقصة التي أطلقتها إدارة المرفأ لإدارة وتشغيل وصيانة محطة الحاويات. لذلك فمن المستبعد أن يشارك عدد كبير في المناقصة. وكنت أفضل أن يتم تأجيل إطلاقها بانتظار عودة الأحوال الى طبيعتها وإستعادة لبنان الحد الأدنى من عافيته.

مصاعب عدة واجهتها الوكالات البحرية مع المصارف اللبنانية

■ كيف تصفون التعامل مع المصارف اللبنانية؟

– إن الإجراءات والتدابير التي تتخذها المصارف اللبنانية أدت الى إحداث مشاكل وخلق صعوبات أمام القطاع الخاص للتعامل مع القطاع المصرفي اللبناني. فالوكالات البحرية منعت من تحويل المستحقات المتوجبة عليها لصالح الخطوط البحرية التي تمثلها في لبنان، كما أوقفت المصارف فتح الإعتمادات المصرفية للتجار لإستيراد بضائعهم، ما أدى الى إنخفاض كبير بحركة النقل البحري في لبنان. ولكن رغم هذه الظروف الصعبة تمكنا من التغلّب عليها بإستيفاء الدولار النقدي من زبائننا.

سددنا كافة المستحقات المتوجبة علينا لصالح الخطوط البحرية التي نمثلها

■ هل تمكنتم من تسوية الأمور مع شركات الملاحة التي تمثلونها في ما يتعلق بتحويل المستحقات التي كانت متوجبة عليكم؟

– رغم الصعوبات التي واجهناها والاجراءات والتدابير المصرفية الجائرة، إستطعنا بوسائلنا الخاصة تسديد كافة المستحقات المتوجبة علينا لصالح الخطوط الملاحية التي نمثلها في لبنان. ■

SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from

Venice - Ravenna direct to **Beirut**

with the following vessels

M/V EVER BONNY

M/V EVER BONUS

M/V NICOLAS DELMAS

M/V AS CONSTANTINA

We accept export to **Ravenna - Venice - Ancona - Trieste**

N.B: Special equipments available 40 HC - Reefer - O.Top - Flats

GENERAL AGENTS:

SEALINE

Beirut, Charles Helou Avenue, Sehnaoui Building
Tel.: +961.1.445123 (6 lines) | +961.1.565000 (6 lines)
Fax: + 961.1.447317 | +961.1.560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

سميح الزين (MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY- (MSC) LEBANON):

نجحت MSC في إقتناص صدارة خطوط الشحن عالميا ونحن فخورون بهذا النجاح



أكد سميح الزين المدير التجاري في شركة MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY (MSC LEBANON) ان جائحة كورونا سببت تداعيات سلبية على مختلف اقتصادات العالم، وكان لا بد لنا من التأقلم مع الواقع الجديد الذي فرض علينا، وأشار الى أن تردي الأوضاع الاقتصادية والمعيشية وأثارها السلبية انعكس سلبا على قطاع النقل. وأضاف ان حجم الاستيراد شهد تحسنا في العام ٢٠٢١، وهذا عائد الى تأقلم التجار مع المتغيرات، محذراً من مسألة رفع الدعم والارتفاع المستمر في سعر صرف الدولار، إذ ستكون لها تداعيات خطيرة تؤدي الى تآكل القدرة الشرائية لدى المواطنين لا سيّما في غياب أي خطة إنقاذ تعمل على لجم التدهور السريع والحد من تفاقم الازمات المعيشية.

وأوضح سميح الزين ان جائحة كورونا سببت أيضا خللا في عمليات الشحن عالميا أدّى الى ارتفاع قياسي بأجور الشحن وتحديدا من الصين الى لبنان، واعتبر ان الشراكة بين القطاعين العام والخاص هو الحل الامثل لعملية اعمار مرفأ بيروت، ونوّه الزين أخيرا لـ «نجاح شركة MSC في احتلال الصدارة على صعيد سعة اسطولها التجاري من جهة، واستمرار (MSC LEBANON) في تقديم الخدمات المتميزة لعملائها في لبنان من جهة أخرى...».

لا بد من التأقلم مع الواقع الجديد الذي فرض علينا

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الانهيارات المالية والاقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء كورونا كيف تقوّمون أداء قطاع النقل في ظل هذه الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– تسببت جائحة «كورونا» بتداعيات سلبية على مختلف إقتصادات العالم، إلا أنه لا بد من التأقلم مع الواقع الجديد الذي فرض علينا. ونحن بدورنا نتخذ باستمرار تدابير وإجراءات احترازية لضمان سلامة الموظفين فضلا عن أن جميع العاملين في الشركة تلقوا جرعات كاملة من اللقاح، كما نحرص على الالتزام بالشروط الصحية كي نتمكن من الاستمرار في عملنا وعدم تعرض أي موظف للإصابة أثناء عمله، كما ان لدى موظفينا قدرة العمل من منزلهم. أما في ما يتعلق بتردي الأوضاع الاقتصادية والمعيشية وآثارها السلبية على عمل مجمل القطاعات الاقتصادية والحيوية في البلاد فقد انعكس بطبيعة الحال على نشاطنا، لكن ليس أمامنا سوى التكيف مع الواقع الجديد الذي يعود نتيجة الأزمة النقدية المتفاقمة.

تداعيات خطيرة لسياسة رفع الدعم

ومن جهة أخرى، شهد العام ٢٠٢٠ تراجعا كبيرا في حجم عمليات الاستيراد وصل الى حدود ٥٠ في المئة، إلا انه في العام ٢٠٢١ لمسنا تحسنا في حجم الاستيراد يعود الى تأقلم التجار مع المتغيرات الحالية وإيجاد بدائل لتنظيم أعمالهم والاستمرار في الاستيراد، لكن مسألة رفع الدعم والارتفاع المستمر في سعر صرف الدولار له تداعيات خطيرة تودي الى تآكل القدرة الشرائية لشريحة كبيرة من المواطنين. وهذا بطبيعة الحال سيؤدي الى تراجع حجم الاستيراد للاستهلاك المحلي مما سينعكس سلبا على نشاط شركات الشحن. ومن المتوقع استمرار الانهيار الاقتصادي بوتيرة متسارعة نتيجة غياب اي خطة إنقاذ تعمل على لجم التدهور السريع والحد من تفاقم الأزمات المعيشية، الا انه من الواضح ان الاجراءات والقرارات التي اتخذتها الجهات المعنية مؤخرا لم تساهم في إرساء الاستقرار، بل على العكس فاقمت بشكل كبير من حدة الأزمة.

جائحة كورونا السبب المباشر لارتفاع أسعار الشحن

■ كيف تعاملتم مع الارتفاع القياسي بأسعار شحن الحاويات في بلد يعاني أصلاً من أزمة مالية؟

– تعود أسباب ارتفاع أسعار الشحن الى تفشي جائحة «كورونا» التي تسببت بخلل في عمليات الشحن عالميا واضطرابات في سلاسل الامداد، ونتيجة ذلك فإن تكاليف الشحن آخذة في الارتفاع نحو مستويات قياسية وتحديدا عمليات الشحن بين الصين ولبنان، وللأسف هذا سيؤدي بدوره الى ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية مما سيزيد من الأعباء على كاهل المواطن.

■ ■ ■

الشراكة بين القطاعين العام والخاص الحل الامثل لاعادة إعمار مرفأ بيروت

■ ■ ■

الشراكة بين القطاعين العام والخاص لاعادة الإعمار

■ نرى أن هناك تهافتا دوليا بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي برأيكم الأسباب التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– لم نلحظ تهافتا لإعادة إعمار مرفأ بيروت بل كان هناك تقديم لبعض العروض لم تبصر النور بعد. نجد أن مبدأ الشراكة بين القطاعين العام والخاص يعد الحل الأمثل لعملية إعادة الإعمار.

مستمرون بتقديم الخدمات المتميزة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مجموعتكم؟

– نجحت MSC في إقتناص صدارة خطوط الشحن عالميا ونحن فخورون بهذا النجاح وقدرة الشراكة على تبوُّء مكانة رائدة بقطاع النقل. أما بالنسبة لتوقعاتنا للسوق المحلية نحن مستمرون في تقديم خدمات متميزة لعملائنا ولكن في ظل ما نعيشه من أزمات التي تحول دون امكانية وضع استراتيجية على المدى الطويل، فكنا ولا زلنا نعتمد على استراتيجية متحركة لتتكيف مع المتغيرات المستمرة.■









A SPECIAL WAY TO SEE THE WORLD
WITH MSC CRUISES...

The stylish ultramodern ships in the MSC Cruises fleet are much more than floating resorts, they're like floating cities on the sea. And you live in the centre of town, with every attraction just a short stroll away - real Italian cafes, boutique and duty-free shopping, a vast choice of freshly-cooked authentic Mediterranean cuisine, a variety of speciality restaurants serving delicacies from around the world, a jogging track, mini golf, mini-bowling, basketball, tennis, swimming pools with whirlpool baths, sun decks and solariums, a gym, spa and beauty treatment centre, kids and teens' clubs, virtual world gaming, designer bars and lounges, live music, a disco and a Broadway-scale theatre. Then there are laundry services, medical facilities and Internet cafes, in-room satellite TV and Wi-Fi. So you can stay connected in every way while away from it all.

FOR BOOKINGS CONTACT YOUR PREFERRED TRAVEL AGENT
FOR INFO CALL MSC CRUISES LEBANON: +961 1 440655
VISIT OUR FACEBOOK PAGE: *MSC CRUISES*



www.msccruises.com.lb

MSC CRUISES

هبة بوارشي طويل (نقليات الجزائري GEZAIRY TRANSPORT):

قطاع النقل البحري اللبناني حافظ على الحد الأدنى من نشاطه رغم التراجع الكبير بحركة الاستيراد والتصدير



قالت عضو مجلس الإدارة والمديرة العامة لشركة نقليات الجزائري السيدة هبة بوارشي طويل ان الوكالات البحرية في لبنان مثلها مثل باقي القطاعات الاقتصادية ما تزال تعاني من الازمات المنتظمة في لبنان، الا ان قطاع النقل البحري تمكن من المحافظة على الحد الأدنى من نشاطه الاقتصادي، بالرغم من التراجع الكبير بحركة الاستيراد والتصدير التي تأثرت بشكل كبير بكارثة تفجير مرفأ بيروت. وأوضحت ان السبب المباشر لارتفاع أجور الشحن البحري هو ارتفاع أسعار النفط وجائحة كورونا، وان تراجع حركة الاستيراد عائد أيضا الى وقف المصارف فتح الاعتمادات المستندية للتجار.

ولفتت الى أن التهافت الدولي لاعادة إعمار مرفأ بيروت عائد الى الموقع المميز والاستراتيجي لمرفأ بيروت في شرق المتوسط، آملة أن تشارك شركات عربية وأجنبية متخصصة في هذا المجال، لأن القدرات المحلية غير قادرة لوحدها على إعادة الإعمار، وان تتسم عملية الإعمار على أساس نظام الـ (BOT). وطالبت السيدة طويل الاستفادة من مشروع إعادة الإعمار لإطلاق عملية التوسعة للمرفأ لأنها تصب في مصلحة الاقتصاد اللبناني ولحركة التجارة فيه.

وأضافت ان هناك مصلحة للشركات العالمية في المشاركة في مناقصة إدارة وتشغيل محطة الحاويات في مرفأ بيروت لما تحققه من أرباح وان كانت نسبة الأرباح قد انخفضت في المرحلة الحالية. وأشارت أخيرا الى ان شركة نقليات الجزائري ما زالت تحافظ على قدراتها التشغيلية والوظيفية وخاصة الكوادر البشرية المتخصصة في مجال الوكالات البحرية وشركات النقل البحري والبري والجوي واللوجستي.

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا». كيف تقوّمون أداء ونتائج الوكالات البحرية في ظل الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– الوكالات البحرية في لبنان مثلها مثل باقي القطاعات الاقتصادية التي ما زالت تعاني من الأزمات المستفحلة في البلاد. صحيح ان الإنهيار المالي والإقتصادي قد طال الكثير من الأعمال التجارية والخدماتية، إلا أن النقل البحري ما زال يحافظ على الحد الأدنى من نشاطه الإقتصادي خاصة وان لبنان يعتمد بشكل كبير على حركة الاستيراد والتصدير، تلك الحركة التي تأثرت بشكل كبير خلال هذه الازمات وأهمها كارثة تفجير مرفأ بيروت

إرتفاع أجور الشحن سببه ارتفاع أسعار النفط وجائحة كورونا

■ كيف تعاملتم مع الارتفاع القياسي بأسعار شحن الحاويات (في بلد يعاني اصلاً من ازمة مالية)، وتفاقم ازمة قطاع الشحن العالمي بسبب ازمة سلاسل الامداد؟

– لقد ارتفعت أجور النقل البحري ارتفاعا عالميا وذلك بسبب ارتفاع اسعار النفط بالاضافة الى جائحة كورونا. ولا شك ان هذا التضخم في أسعار النقل انعكس بشكل أكبر على لبنان في ظل أزمة عدم توفر السيولة النقدية للعملات الأجنبية وهذا ما زاد في الطين بلة.

وقف فتح الاعتمادات المصرفية أثر سلبا على الاستيراد

لقد أحجم عدد كبير من التجار عن استيراد بضائعهم بسبب عدم توافر هذه السيولة والامر الاهم هو امتناع المصارف عن فتح الاعتمادات المصرفية بالعملات الاجنبية. والوكيل البحري ملزم باعتماد أجور النقل التي يحددها الخط البحري الموكل له وليس هناك اي اجتهاد من قبل الوكيل البحري ممكن ان يغير من هذا الواقع.

التهافت الدولي لإعادة إعمار مرفأ بيروت يعود الى موقعه الاستراتيجي المميز في شرق المتوسط

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي الأسباب برأيكم، التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– التهافت الدولي لإعادة إعمار مرفأ بيروت سببه انه المرفأ البحري الرئيسي في لبنان وكذلك أهمية موقعه الجغرافي حيث يشكل مركز التقاء للقارات الثلاث: أوروبا، آسيا، وأفريقيا. كما يعتبر ممر هام للترانزيت الى الدول العربية. كما ان للدول مصالح اقتصادية وسياسية تدفعها لتقديم عروض الاعمار.

القدرات المحلية غير قادرة على إعادة إعمار المرفأ

إن إعادة إعمار مرفأ بيروت يتطلب المشاركة من قبل شركات عربية وأجنبية متخصصة في هذا المجال. فالاعتماد على القدرات المحلية وحدها في مشروع الاعمار غير كاف في ظل الأزمة التي تمر بها البلاد. ونعتقد بأن عملية إعادة الإعمار ستتم على أساس نظام التشييد والتشغيل ومن ثم نقل الملكية اي بطريقة الـ BOT.

إن إعادة إعمار مرفأ بيروت يجب إعتبارها كأولوية بالنسبة للبنان، وبالتالي علينا ان نستفيد من هذا المشروع لاطلاق عملية التوسعة للمرفأ والتي لطالما كانت وما زالت مشروعا حيويا للاقتصاد اللبناني ولحركة التجارة فيه.

لا علاقة للوكيل البحري بارتفاع أجور الشحن

■ السياسات التعسفية من قبل المصارف ادت الى سحب السيولة، حتى بالليرة اللبنانية، من الاسواق. كيف تتعاملون مع هذه الظاهرة؟ وهل تقدمون تسهيلات معينة لعملائكم

– ان الخطوط البحرية العالمية هي التي تقرر زيادة او تخفيض أجور الشحن وكما أشرنا سابقا فإن الوكيل البحري ينفذ تعليمات الخطوط التي يمثلها في لبنان، ويقوم بتحصيل أجور النقل البحري بالنيابة عن الخط البحري ولصالحه، وبالتالي فإن التاجر الذي يشحن مع هذه الخطوط لا يمكنه سحب بضاعته قبل تسديد كافة المستحقات المتوجبة عليه.

من مصلحة الشركات العالمية المشاركة في مناقصة تشغيل محطة الحاويات

■ أطلقت إدارة المرفأ في ١٣/ ١١/ ٢٠٢١ المناقصة العالمية لإدارة وتشغيل محطة الحاويات. هل تتوقعون أن يكون هناك إقبال من قبل الشركات العالمية للمشاركة فيها ولماذا؟

– هناك مصلحة للشركات العالمية في المشاركة والإقبال على مناقصة وإدارة وتشغيل محطة الحاويات نظرا لما تحققه من أرباح، وان كانت نسبة الأرباح قد إنخفضت في المرحلة الحالية نتيجة الانخفاض الكبير في حجم البائع المستوردة.

ما زلنا نحافظ على قدراتنا التشغيلية والوظيفية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نحن ما زلنا نحافظ على قدراتنا التشغيلية والوظيفية وخاصة الكوادر البشرية المتخصصة التي تعمل لدى وكالاتنا البحرية وذلك شركاتنا المتخصصة في النقل البحري والبري والجوي وكافة الاعمال اللوجستية. ولدينا تمثيل واسع لدى شركات النقل العالمية والتي تعتبر من اهم الشركات التي تعمل في هذا القطاع. ■



FOREVER INSPIRED TO CREATE OPTIMAL SOLUTIONS TO OUR CLIENTS

TO BE COUNTED ON SINCE 1997

05 451 777 *aliginsurance* *@aliginsurance*

ALIG
-insurance-



سمير مقوم

(الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

المطلوب من الحكومة إتخاذ إجراءات سريعة لتحسين الأوضاع ووقف الإنهيار

أشار الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP سمير مقوم الى أن الأوضاع المالية والاقتصادية المتفاقمة في لبنان، خلّفت تداعيات سلبية كبيرة على كافة المستويات وخصوصا على عمليات الشحن التي تراجعت بصورة كبيرة. واعتبر مقوم ان الاجراءات والتدابير المصرفية التي ما تزال تعتمدها المصارف اللبنانية زادت بالطين بله حيث حجزت ودائعنا في المصارف ومنعتنا من تحويل أجور الشحن المتوجبة علينا لخطوط الملاحة التي نتعامل معها، وأجبرتنا على التوجه الى السوق السوداء لشراء العملات الأجنبية لتسديد المستحقات المتوجبة علينا كما أننا أصبحنا ندفع جزء من رواتب الموظفين، وهم جزء من عائلتنا، بالدولار الأميركي لكي يتمكنوا من الصمود والاستمرار في ظل هذه الأوضاع المعيشية الصعبة. أما المطلب الأول الذي نتمنى على الحكومة تنفيذه هو الاجتماع في أقرب وقت لإتخاذ الإجراءات الواضحة والسريعة لتحسين الأوضاع ووقف الإنهيار المتواصل بسعر صرف العملة الوطنية والذي ينعكس سلبا على حركة الإستيراد وحركة النقل البحري في لبنان.

وأكد مقوم ان موقع مرفأ بيروت الإستراتيجي والمميز جعله محط جذب للدول والشركات الأجنبية التي سارعت بتقديم عروضها لإعادة إعمار مرفأ بيروت. كما أمل مقوم أن يرتفع عدد الشركات التي ستشارك في المناقصة التي تجريها إدارة مرفأ بيروت لإدارة وتشغيل محطة الحاويات.

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا». كيف تقوّمون أداء ونتائج الوكالات البحرية في ظل الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– مما لا شك فيه خلّفت الأزمات المالية والإقتصادية التي يعاني منها لبنان تداعيات سلبية ضخمة على كافة المستويات، وخصوصا قطاع الشحن البحري الذي سجل إنخفاضاً لامس الـ ٥٠٪ ولكن رغم هذا الإنخفاض، لا تزال الخطوط البحرية التي نمثلها في لبنان مستمرة بتعاملها مع معظم المرافئ العالمية.

مطلوب إجراءات سريعة لوقف الإنهيار

■ كيف تصفون تعاملكم مع المصارف اللبنانية؟

– ان الإجراءات والتدابير التي إتخذتها وما تزال تتخذها المصارف اللبنانية ضاعفت من تداعيات الأزمات التي نعاني منها فقد إستمرت بمنعنا من تحويل أجور الشحن المستحقة للخطوط الملاحية التي نمثلها في لبنان، كما إستمرت في منع التجار من فتح الإعتمادات المصرفية لإستيراد البضائع، حتى أنها منعتنا من سحب الأموال من ودائعنا بالعملة الصعبة ووضع حد أقصى للسحب من ودائعنا بالعملة الوطنية. كل هذه الإجراءات دفعتنا الى التوجه الى السوق السوداء لتأمين العملات الأجنبية لتسديد المستحقات المتوجبة علينا، بالاضافة الى تسديد جزء من رواتب الموظفين بالدولار الأميركي لكي يتمكنوا من تخطي الأوضاع المالية والمعيشية الصعبة، التي يعيشها المواطنون اللبنانيون في ظل الإرتفاع المتواصل لسعر صرف الدولار والإنخفاض المستمر لسعر صرف العملة الوطنية.

لذلك فإن مطلبنا الأول يتلخص بدعوة الحكومة اللبنانية الى الإجتماع لإتخاذ إجراءات سريعة لتحسين الأوضاع ووقف الإنهيار، لأن مع إستمرار الأمور على ما هي عليه دون وضع خطة إنقاذية واضحة، سنشهد المزيد من التدهور على مختلف الأصعدة، لا سيما للعملة اللبنانية ما يؤدي الى استمرار التراجع لحركة الشحن البحري والاستيراد.

إرتفاع صغير بأجور الشحن الى لبنان

■ كيف تعاملتم مع الارتفاع القياسي بأسعار شحن الحاويات (في بلد يعاني اصلاً من ازمة مالية)، وتفاقم ازمة قطاع الشحن العالمي بسبب ازمة سلاسل الامداد؟

– من المعروف ان الصين هي الدولة الأكبر في العالم على صعيد التصدير الى مختلف دول العالم. لذلك رأينا أن الصين حققت تعافياً سريعاً من فيروس كورونا ما سمح لها بإعادة دوران عجلة الإنتاج في مصانعها ومعاملها بعد فترة قصيرة من الإقفال، لذلك تمكنت من مضاعفة صادراتها الى معظم الدول، خصوصا الى القارة الأميركية التي كانت دولها غارقة في إيجاد حلول لفيروس كورونا الذي ضرب قطاعاتها الإنتاجية ومرافئها ومطاراتها ودفعها الى مضاعفة حجم استيراداتها، مما أدى الى ارتفاع قياسي لأجور الشحن الى الولايات المتحدة الأميركية، في حين سجلت أجور الشحن البحري الى منطقة الشرق الأوسط ولبنان ارتفاعاً صغيراً.

موقع مرفأ بيروت إستراتيجي مميز

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي الأسباب برأيكم، التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– يشغل مرفأ بيروت موقعاً إستراتيجياً مميزاً على ساحل شرق البحر الأبيض المتوسط حيث يشكل مركز إلتقاء بين القارات الثلاث أوروبا وآسيا وأفريقيا. كما أن مرفأ بيروت شهد تطوراً كبيراً في العام ٢٠٠٥، تمثل باستحداث وتشغيل محطة الحاويات التي تطورت وأصبحت من أهم المحطات العاملة في شرق المتوسط، اذ باتت تتعامل مع أكبر من ١,٣٠٠ ملايين حاوية نمطية سنويا قبل الانفجار القاتل والمدمّر في مرفأ بيروت في ٤ آب من العام ٢٠٢٠. لذلك رأينا ان الدول والشركات الأجنبية سارعت الى تقديم عروضها للدولة اللبنانية لاعادة إعمار مرفأ بيروت.

> **موقع مرفأ بيروت الإستراتيجي والمميز جعله محط جذب للشركات الأجنبية**

شركات مهمة تشارك في مناقصة تشغيل محطة الحاويات

■ أطلقت إدارة المرفأ في ١٣/١١/٢٠٢١ المناقصة العالمية لإدارة وتشغيل محطة الحاويات. هل تتوقعون أن يكون هناك إقبال من قبل الشركات العالمية للمشاركة فيها ولماذا؟

– كما ذكرت في جوابي على سؤالكم حول التهافت الدولي بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت، أؤكد أن شركات عالمية مهمة ستشارك في هذه المناقصة ليكون لها موطئ قدم على الساحل الشرقي للبحر الأبيض المتوسط، لا سيما أن مستقبلاً واعداً ينتظر لبنان على صعيد إكتشاف الغاز والنفط في بحره ما يجعله محط جذب للدول والشركات الأجنبية للإستثمار فيه.

المحافظة على استقرار المجموعة وعلى وموظفيها الذين أصبحوا جزءاً لا يتجزأ من عائلة SEALINE

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مجموعة SEALINE؟

– هدفنا الأول في ظل الأوضاع الصعبة التي نمر بها، هو الصمود والإستمرار في خدمة المجتمع اللبناني والمحافظة على استقرار المجموعة وعلى وموظفيها الذين أصبحوا جزءاً لا يتجزأ من عائلة SEALINE، آملين أن تتمكن الحكومة من الإجتماع لوضع خطة إنقاذية وعمل واضحة للنهوض بالإقتصاد وتثبيت سعر صرف الدولار ليستعيد لبنان عافيته وإستقراره وإزدهاره في المستقبل القريب. ■



Before August 4th. 2020



December 2021 : still Waiting and Hoping that the conscience awakens

Same SPIRIT, Will To Serve, same Enthusiasm, The Same Quality SERVICE

But From Different Location

رائد بقعوني (Seanautics part of Baconi Group):

نحاول التأقلم مع الظروف المستجدة لضمان استمرارية أعمالنا في لبنان



قال المدير الإقليمي لشركة (Seanautics part of Baconi Group) رائد بقعوني ان الظروف الصعبة التي يمر بها لبنان فرضت علينا التأقلم معها لضمان استمرارية أعمالنا فيه. لذلك نقوم باستيفاء أجور الشحن من المستوردين بالدولار الأميركي لتحويلها الى شركات الملاحة التي نمثلها في الخارج، وأكد ان ارتفاع كلفة الشحن انعكس سلبا على التجار وأسعار السلع في لبنان. وأضاف ان الشركات العالمية ما تزال مؤمنة بأهمية مرفأ بيروت وبالتالي تسعى لتقديم العروض لإعادة إعماره بصرف النظر عن الأزمات الداخلية التي يعاني منها لبنان، كما ان الاستثمار في المرفأ حاليا سيعود بفوائد مربحة مستقبلا، علما أن الأوضاع في منطقة شرق المتوسط ستشهد تحسناً كبيراً ما يسمح بإعادة إعمار سوريا والجزء المدمّر من العاصمة اللبنانية بيروت.

وأكد رائد بقعوني أخيرا ان شركة Seanautics part of Baconi Group تقوم بوضع خطط بما يتعلق بالتوسع والدخول في استثمارات جديدة في أسواق مجاورة، على أن تقوم بالاعلان عنها في الوقت المناسب.

■■■ الاستثمار في مرفأ بيروت حالياً سيعود بفوائد مربحة مستقبلاً ■■■

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا». كيف تقوّمون أداء ونتائج الوكالات البحرية في ظل الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– نحاول ضمن الإمكانات المتاحة التأقلم مع الظروف التي فرضتها الأوضاع المالية والاقتصادية والمعيشية الصعبة التي تمر بها البلاد، ، خصوصا ان أجور الشحن البحري للخطوط البحرية التي تمثلها باتت تدفع بالدولار النقدي حصرا. لذلك علينا المواكبة والتكيف مع التحولات في الأسواق اللبنانية والاجراءات المستجدة نتيجة الازمات الداخلية المتفاقمة في البلاد.

تمكنا من تجاوز الإجراءات المصرفية الجائرة

■ كيف تتعاملون مع الاجراءات المصرفية وهل تقدمون تسهيلات معينة لزبائنكم؟

– صادفنا صعوبات وعراقيل عديدة بسبب الاجراءات المصرفية التعسفية، ولكننا تمكنا من تجاوزها مع مرور الوقت. فالخطوط البحرية التي نمثلها في لبنان، تابعة لشركات ملاحة أجنبية، لذلك عمدنا، وكما ذكرنا آنفاً، الى إستيفاء أجور الشحن بالدولار النقدي لتسديد هذه الأمور لهذه الشركات لتشجيعها على الاستمرار في تعاملها مع الأسواق اللبنانية.

أزمة سلاسل الامداد عالمية

■ كيف تعاملتم مع إرتفاع أجور الشحن عالميا ومع أزمة سلاسل الامداد؟

– بالتأكيد إنعكس الارتفاع الكبير بأجور الشحن سلبا على التجار وعلى أسعار السلع والبضائع في الأسواق اللبنانية. أما بالنسبة لأزمة سلاسل الامداد، فهي أزمة عالمية بسبب فيروس «كورونا» وتراجع عدد العمال والموظفين في المرافئ العالمية وانخفاض عدد سائقي الشاحنات. وقد أدت هذه العوامل مجتمعة الى إحداث فوضى عارمة بسلاسل الامداد، واختلال التوازن بين الكميات الكبيرة من البضائع الجاهزة للشحن، والنقص غير المسبوق بعدد الحاويات الفارغة في مرافئ التحميل، والسعة غير المتوفرة على السفن بالاضافة الى تسبب بازدحام للسفن في معظم المرافئ العالمية.

المطلوب إعادة إعمار مرفأ بيروت ليتمكن من لعب دوره في المنطقة

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي الأسباب برأيكم، التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– في الحقيقة نحن نؤيد كل خطوة تتخذ لإعادة إعمار مرفأ بيروت ليتمكن من لعب دوره المحوري في المنطقة، خصوصا أنه كان يواكب التطور الحاصل في المرافئ العالمية باستخدام التقنيات الحديثة لتقديم أحدث وأفضل الخدمات ولتسريع وتيرة العمل على مختلف الأصعدة. كما أن موقع مرفأ بيروت الاستراتيجي في شرق المتوسط يشجع كافة الشركات العالمية والدول لتقديم العروض لاعادة إعماره.

حققنا التوازن في حجم أعمالنا وضمان استمرارية نشاطنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نحن متواجدون في أسواق عديدة في المنطقة، وقادرون بالخطوط التي نمثلها في دول أخرى، التعويض عن التراجع بحجم أعمالنا في لبنان نتيجة الأوضاع والأزمات التي يمر بها هذا البلد، لذلك تمكنا من تحقيق التوازن في حجم أعمالنا وضمان استمرارية نشاطنا

مشاريع جديدة تدرس حاليا ونعلن عنها في الوقت المناسب

■ هل من خطط مستقبلية للعام ٢٠٢٢؟

– هناك العديد من الخطط والمشاريع التي نقوم بدراستها من أجل الدخول في استثمارات جديدة في أسواق البلدان المجاورة وسنقوم بالاعلان عنها في الوقت المناسب. ■



OUR SERVICES

LINER REPRESENTATION

BACONI
GROUP HOLDING

@baconigroup

أنطوان الشمالي وجيلبير خوري (TOURISM & SHIPPING SERVICES):

التدهور المستمر بالاقتصاد سببه الهندسة المالية الخاطئة...



أنطوان الشمالي



جيلبير خوري

قال أنطوان الشمالي وجيلبير خوري الشريكان المفوضان في شركة الخدمات السياحية والبحرية TOURISM & SHIPPING SERVICES ان سبب التدهور المستمر بالاقتصاد والانهيار المالي، سببه الهندسة المالية الخاطئة والتسرّع بتحديد كلفة زيادة رواتب القطاع العام، وطالبا بإعادة تأهيل البنية التحتية للاستفادة منها. كما أكدا ان ارتفاع أجور الشحن البحري يعود الى اختلال التوازن بين العرض والطلب.

وأوضح الشمالي وخوري ان نظام الـBOT لاعادة إعمار مرفأ بيروت هو الأفضل والأسرع، لأن لبنان غير قادر على التمويل لتسديد تكلفة الاعمار. وأوضحا ان التدابير والاجراءات المصرفية أثّرت سلبا على قطاع النقل البحري اللبناني.

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا». كيف تقوّمون أداء ونتائج الوكالات البحرية في ظل الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– التدهور المستمر بالاقتصاد والانهيار المالي في لبنان والذي دفع ثمنه أصحاب الودائع والمواطنين عامة، سببه الهندسة المالية الخاطئة والتسرّع بتحديد كلفة زيادات رواتب القطاع العام بالرغم من تحذير حاكم مصرف لبنان آنذاك. هناك هجوم بما يسمى الاصلاحات المنتظرة دون التطرق الى إعادة تأهيل البنية التحتية للاستفادة منها بما يلي:

A) معالجة ازدحام السيارات بواسطة شبكة مواصلات مناسبة ودفع الاستملاكات بكلفة منخفضة نظرا لانهيار قيمة صرف الليرة تسترد لاحقاً من رسم مرور السيارات على هذه الشبكات، توفيرا للطاقة والوقت للوصول الى المكان المقصود.

B) تنظيف الشاطئ بإلغاء المجارير والاستفادة بتكرير المياه المبتذلة إسوة بما قامت به قبرص، وذلك لتمكين السائحين الاستجمام على طول الشاطئ اللبناني بكامله، الأمر الذي ينعكس مردودا للسياحة بالعملة الأجنبية كما يقتضي معالجة مياه الليطاني وباقي الأنهر من المياه المبتذلة وتكريرها لتصبح صالحة للشفة وري المزروعات بواسطة شركات متخصصة.

C) توسيع مرفأ بيروت بأقصى حدود وذلك بواسطة بناء ما يدعى السنسول BREAKWATER وأرصفة عميقة لاستقبال بواخر الركاب وبواخر المستوعبات الضخمة والبواخر العادية (GENERAL CARGO) ولتفادي انتظار البواخر ونتائجه السلبية كما كانت الحالة في السنوات الماضية الأمر الذي يؤدي الى زيادة مدخول المرفأ ذلك بالمقايضة بواسطة ممولين على الاستعداد للقيام بذلك.

D) توسيع شبكة الانترنت وتفعيلها لتشمل جميع الأراضي اللبنانية ليتمكن اللبناني من الصمود في القرى اللبنانية بتوفير عمله داخل منزله وما هناك من توفير في النقل وتواجد وظائف مناسبة.

E) الاستفادة من الطاقة الشمسية بالسماح للأبنية الحالية ببناء سطح إضافي مخصص للطاقة الشمسية وتوفير الكهرباء كما يقتضي للأبنية الجديدة ببناء خزانات ضخمة تصب داخلها مياه الشتاء من السطوح كما هو الحال في الأردن، بالاضافة الى تواجد الطاقة الشمسية لكل منزل قبل إعطاء رخصة البناء.

ارتفاع أجور الشحن يعود الى إختلال التوازن بين العرض والطلب

■ كيف تعاملتم مع الارتفاع القياسي بأسعار شحن الحاويات (في بلد يعاني اصلاً من ازمة مالية)، وتفاقم ازمة قطاع الشحن العالمي بسبب ازمة سلاسل الامداد؟

– إن اسعار شحن الحاويات مرتبط بالعرض والطلب وإن الارتفاع الحالي بأجور الشحن يعود الى الارتفاع الكبير بأسعار النفط وڤيروس «كورونا»، بالاضافة الى الطلب الكبير للبضائع في ظل نقص حاد بالمستوعبات الفارغة لشحن البضائع، وعدم توفر أماكن شاغرة على سفن الحاويات لتأمين شحن البضائع الفائضة في مرافئ التحميل في بلدان الشرق الأقصى.

نظام الـBOT لإعادة إعمار مرفأ بيروت هو الأفضل والأسرع

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي الأسباب برأيكم، التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـBOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– ان التهافت الدولي بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت سببه الاستفادة وليس المساعدة، ونحن مع نظام الـ(BOT) (BUILD, OPERATE TRANSFER) لاعادة الإعمار، لأنه الأفضل والأسرع فلبنان على شفير الافلاس وغير قادر على التمويل لتسديد تكلفة الإعمار التي تقدّر بعشرات الملايين من الدولارات.

موقع مرفأ بيروت إستراتيجي ومميز

كما ان موقع مرفأ بيروت الإستراتيجي المميز في شرق المتوسط قادر على استقطاب شركات الملاحة العالمية للتعامل معه، لا سيما في حال تم إعادة تأهيل وصيانة وتصليح محطة الحاويات التي كانت تعتبر من أهم محطات الحاويات في المنطقة قبل إنفجار المرفأ.

الإجراءات والتدابير المصرفية أثّرت سلباً على قطاع النقل

■ السياسات التعسفية من قبل المصارف ادت الى سحب السيولة، حتى بالليرة اللبنانية، من الاسواق. كيف تتعاملون مع هذه الظاهرة؟

– ان التدابير والاجراءات المصرفية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري كما ان منعها التجار من فتح الاعتمادات المصرفية ومنع سحب الودائع بالعملة الصعبة او تحويلها الى الخارج إنعكس سلبا على حركة الاستيراد. علما ان لبنان يعتبر بلد استيراد بامتياز.

المطلوب إعادة تفعيل المرفأ وتعزيزه

■ أطلقت إدارة المرفأ في ١٣/ ١١/ ٢٠٢١ المناقصة العالمية لإدارة وتشغيل محطة الحاويات. هل تتوقعون أن يكون هناك إقبال من قبل الشركات العالمية للمشاركة فيها ولماذا؟

– نطالب إدارة مرفأ بيروت الاستمرار باتخاذ الاجراءات والتدابير الهادفة الى اعادة تفعيل دور المرفأ وتعزيزه آملين ان تكون نتائج مناقصة إدارة وتشغيل محطة الحاويات التي ستجري في شهر كانون الثاني من العام ٢٠٢٢ في مصلحة خزينة الدولة اللبنانية ومصلحة المرفأ والعاملين والمتعاملين معه.

نحن مستمرون بتقديم الخدمات الجيدة

نحن مستمرون بتقديم الخدمات الجيدة لزبائننا بواسطة شركة الملاحة HAPAG LLOYD الالمانية التي تؤمن الخطوط البحرية المنتظمة من معظم المرافق العالمية.■

Hapag-Lloyd

Shipping cargo across Oceans?



Now you have more choices

- Enhanced and restructured network offering more weekly services.
- More direct port calls with fast transit times.
- Enlarged vessel and container fleets including reefers.
- Online tracing / tracking and documentation.
- Greater intermodal options.
- World class customer service with local representation.

GENERAL AGENTS :

TOURISM & SHIPPING SERVICES S.A.R.L

386 , Pasteur Street - Gemmayze , Beirut
Tel: (01) 570771 - Fax: (01) 570773 - Lebanon
Email: commercial@shipag.com.lb - P.O.Box: 17-5324

سامي بلوط (مدير عام شركة ABC SHIPPING Co.):

مقبلون على أيام أفضل لكن التحدي في الصمود أطول فترة ممكنة



مؤمنةً بـ«الموقع الإستراتيجي لمرفأ بيروت الذي يعدّ أهم نقطة إلتقاء على حوض البحر الأبيض المتوسط»، ABC SHIPPING تستمر في عملها، رغم المعوقات.

سامي بلوط مدير عام شركة ABC SHIPPING يشير في حديث إلى مجلة «البيان الإقتصادية»: «إلى أن الإرتفاع الكبير في حجم التصدير عوّض بشكل ما عن التراجع في نسب الإستيراد خلال المرحلة الماضية»، وعن تهافت الشركات العالمية لإعادة إعمار مرفأ بيروت، يتساءل «ما إذا كان لديهم رؤية مستقبلية نجهلها نحن عن عودة السلام للمنطقة وتحوّل لبنان إلى بلد نفطي». ويأمل في أن يدار المرفأ من القطاع الخاص ذلك لفشل الدولة اللبنانية التي اهدرت مداخيله على مرّ السنوات.

وآمل بلوط إيجاد حلول للأزمة مع الدول الخليجية التي تشكل الركيزة الأساس للصادرات اللبنانية.

■■■ ولدت جائحة «كوفيد-١٩» أزمة غير مسبوقة لقطاع الشحن البحري عالمياً ■■■

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وإنتشار وباء «كورونا» كيف تقوّمون أداء قطاع النقل في ظل هذه الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– ولدت جائحة «كوفيد–١٩» أزمة غير مسبوقة لقطاع الشحن البحري عالمياً نتيجة توقف الأنشطة لأشهر عديدة وهذا نتج عنه إضطرابات في سلاسل الامداد والحركة اللوجستية بصورة عامة وأدى الى ارتفاع جنوني في أسعار الشحن الجوي والبحري. أما بالنسبة للبنان، فإلى جانب التداعيات السلبية للجائحة تعاني البلاد من أزمة نقدية حادة وتدهور في سعر صرف العملة ما إنعكس بصورة مباشرة على أعمالنا ولكننا مستمرون في القيام بواجباتنا رغم المعوقات التي تعترضنا. في حين أن الإحصاءات الأخيرة الصادرة تشير الى ارتفاع كبير في حجم التصدير الذي تمكن من تعويض التراجع في نسب الاستيراد خلال المرحلة الماضية. آملين إيجاد حلول للأزمة مع دول الخليج التي تشكل الركيزة الأساس للصادرات اللبنانية على مختلف أنواعها.

رؤية مستقبلية لدى الدول نجهلها

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي برأيكم الأسباب التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– ربما يعود هذا التهافت لوجود رؤية مستقبلية لدى هذه الدول ونحن بدورنا نجهلها، كما أن هذا الاستثمار سيعود عليها بالفائدة على المدى الطويل لاعتبارات وحسابات معينة مرتبطة بعودة السلام للمنطقة أو تحول لبنان الى بلد نفطي، فضلا عن الموقع الاستراتيجي لمرفأ بيروت الذي يعد أهم نقطة التقاء على حوض البحر المتوسط. ومن المتوقع أننا مقبلون على أيام أفضل لكن التحدي في الصمود أطول فترة ممكنة.

أما في ما يتعلق باعتماد نظام الـ BOT فمن الافضل أن يدار المرفأ من القطاع الخاص نظراً للتجربة الفاشلة مع الدولة اللبنانية التي اهدرت عائدات المرفأ وغيرها من القطاعات طوال هذه السنوات.

مستمرون بتطوير عملنا رغم التحديات المحيطة بنا

■ أين أصبحت عملية إعمار المنطقة الحرّة اللوجستية في مرفأ بيروت، وهل عوّضت شركات التأمين على المؤمنين المتضررين ؟

– ليست لدي معلومات دقيقة حول تعويض شركات التأمين على المؤمنين المتضررين، ولكننا منذ فترة قمنا باستئجار أرض في المنطقة الحرة اللوجستية لبناء مستودع عليها، فنحن مستمرون بتطوير عملنا رغم التحديات المحيطة بنا. ومن جهة أخرى رغم تفاقم الأزمة كانت هناك آثار إيجابية على التجار الذين تمكنوا من تصدير الانتاج المحلي بمستويات غير مسبوقة وذلك بهدف الحصول على العملات الأجنبية لاستيراد المواد الاولية التي ارتفع سعرها وفي الوقت نفسه ازداد الاستهلاك المحلي من هذه الصناعات نظرا لارتفاع أسعار البضائع الاجنبيه المستوردة من الخارج.

التحوّل نحو الاقتصاد النقدي

■ السياسات التعسفية من قبل المصارف أدت الى سحب السيولة، حتى بالليرة اللبنانية، من الأسواق. كيف تتعاملون مع هذه الظاهرة؟ وهل تقدمون تسهيلات معينة لعملائكم؟

– تراجعت عمليات الإستيراد والتصدير بنسبة ٥٠ في المئة مقارنة بالارقام المسجلة ما قبل العام ٢٠١٩. لكن العامل الايجابي هو التحوّل نحو الاقتصاد النقدي في التعاملات بعيدا عن التحويلات المصرفية والدفع بالشيكات وهذا الامر يسهل تعاملاتنا مع الزبائن ويحقق مردودا مقبولا واراح الجميع من العمل بالدين والفوائد الخيالية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– دخلنا منذ حوالى العامين بعمليات الترانزيت الا أن الأوضاع المضطربة في سوريا واستمرار فرض العقوبات عليها يحول دون العمل بطريقة صحيحة وناشطة. لذلك تتركز أعمالنا في العمليات اللوجستية وبناء المستودعات وتخزين البضائع. في حين أن الأرقام المحققة لقطاع الشحن عموماً مقبولة في ظل هذه الظروف، ونحن متفائلون بالمرحلة المقبلة، وفي انتظار النتائج المحققة بعد الانتهاء من عمليات بناء المستودعات على الارض التي قمنا باستئجارها.■

ABC
SHIPPING CO. S.A.L.

POWER TO DELIVER



Opportunities are everywhere,
If you are brave enough to take them.

/ Air Freight / Sea Freight / Heavy Lift / Insurance / Packing / Distribution / Documentation / Land Freight / Warehousing / Customs Clearance / Licensed Transit Services / Door to Door Service DDU-DDP

IATA

Beirut - Lebanon | abc-shipping.com

IATA

جورج الأشقر (PHOENICIAN MARITIME AGENCY):

قطاع النقل تكيّف مع الأزمات التي يتخبط فيها لبنان



أكد جورج الأشقر المدير التنفيذي لوكالة PHOENICIAN MARITIME AGENCY (PMA) الممثلة لشركة الملاحة التايوانية EVERGREEN LINE، أن قطاع النقل البحري اللبناني تمكن كعادته التكيف مع الأزمات التي تتخبط فيها البلاد. وأوضح ان القرارات المصرفية العشوائية التي تتخذها المصارف خصوصا وضع قيود على أموال شركات الملاحة العالمية، لم تمنعنا من تسديد المستحقات المتوجبة علينا لصالح شركتنا الأم وذلك من أجل المحافظة على مصداقيتنا. وأضاف الأشقر ان إعادة إعمار مرفأ بيروت يجب ان تتم عن طريق نظام BOT، مستغربا التأخير في المباشرة في تنفيذه حيث يجب ان يحظى باهتمام كبير. وقال ان إطلاق المناقصة لإدارة وتشغيل محطة الحاويات في مرفأ بيروت، جاء في وقت دقيق. وأنهى الأشقر حديثه مؤكدا انه رغم الظروف الصعبة التي نمر بها، لم نتوقف يوما عن تقديم أفضل الخدمات للمستوردين والمصدرين...

البيان: ■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا». كيف تقوّمون أداء ونتائج الوكالات البحرية في ظل الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– منذ بداية الأزمات التي ما يزال لبنان يتخبط فيها، وقطاع النقل البحري يعاني من تداعياتها لا سيما اننا شهدنا انخفاضا كبيرا في كمية المستوعبات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في لبنان بفعل الأزمة المالية الحادة وأحجام المستوردين عن الاستيراد سوى بكميات محدودة.

وقد عانينا أيضا كما سائر الشعب اللبناني من قيود المصارف على أموال شركات الملاحة العالمية ولكن قطاع النقل الذي مرّ بأزمات كبيرة في السابق وان كانت أقل حدة بكثير من الآن استطاع التكيّف مع هذه الظروف وتمكن معاودة نشاطه، وقد قامت الوكالات البحرية بتسديد جميع مستحقاتها الى الخارج محافظة على مصداقيتها وعلى علاقتها مع عملائها في لبنان والخارج.

جائحة كورونا سبب الارتفاع الكبير بأجور الشحن

■ كيف تعاملتم مع الارتفاع القياسي بأسعار شحن الحاويات (في بلد يعاني اصلاً من ازمة مالية)، وتفاقم ازمة قطاع الشحن العالمي بسبب ازمة سلاسل الامداد؟

– لسوء حظ لبنان في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي نعاني منها حصلت الأزمة العالمية من جراء جائحة «كورونا». وقد شهدنا على ارتفاع غير مسبوق بأسعار الشحن لا سيما من دول الصين وشرق آسيا والتي يستورد لبنان قسما كبيرا منها وقد عانينا مثل جميع الشركات بتأمين المستوعبات في ظل النقص الحاد في أعداد المستوعبات، والطلب الكبير عليها. ورغم ذلك استطعنا بالتعاون الكثيف مع الشركة الأم EVERGREEN LINE ان نلبي جميع الطلبات وبدون تأخير يذكر.

نستغرب التأخير الحاصل بإعادة إعمار المرفأ

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي الأسباب برأيكم، التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– كان ولا يزال مرفأ بيروت هو من أهم المرافئ في المنطقة، وان كان الإنفجار المهول الذي حصل قد قلّص من قدراته فإن إعادة إعمار المرفأ تعيد اليه القدرة التي خسرها حاليا. ومن هنا نرى الاهتمام الكبير لاعادة إعمار المرفأ. نحن لا نزال على موقفنا السابق بأن إعادة الإعمار يجب ان تتم عن طريق BOT اي الشراكة بين القطاع الخاص والعام واستقدام شركات عالمية ذات خبرات ضخمة في اعادة اعمار وادارة المرافئ العالمية. ونستغرب التأخير الحاصل حتى الآن بحيث ان هذا المشروع يجب ان يحظى بالاهتمام اللازم ولا سيما ان اعادة الاعمار تتطلب وقتا طويلا ويجب المباشرة بأسرع وقت ممكن.

رغم الظروف الصعبة لم نتوقف يوما عن تقديم أفضل الخدمات للمستوردين والمصدرين

قرارات مصرفية عشوائية

■ السياسات التعسفية من قبل المصارف ادت الى سحب السيولة، حتى بالليرة اللبنانية، من الاسواق. كيف تتعاملون مع هذه الظاهرة؟ وهل تقدمون تسهيلات معينة لعملائكم؟

– ان سياسة التضييق على السحوبات وان كانت بالليرة اللبنانية هي ضمن التخبط في القرارات العشوائية التي تتعمدها المصارف والتي أثرت بشكل عام على جميع القطاعات. اما نحن وبسبب هذه القيود المفروضة، تواصلنا مع عملائنا واستطعنا الوصول الى صيغة في التسهيلات وان كانت أقل من السابق. وقد لمسنا تفهما من التجار الكرام لهذه التدابير الضرورية لاستمرار عملنا.

الوقت غير مناسب لإطلاق المناقصة

■ أطلقت إدارة المرفأ في ١٣/١١/٢٠٢١ المناقصة العالمية لإدارة وتشغيل محطة الحاويات. هل تتوقعون أن يكون هناك إقبال من قبل الشركات العالمية للمشاركة فيها ولماذا؟

– كما سبق وذكرنا، ان لمرفأ بيروت أهمية كبيرة في منطقتنا ومن هنا نرى الاهتمام الكبير لادارة هذا المرفق الحيوي، ونتمنى ان يكون الاقبال كثيفا من الشركات العالمية لادارة وتشغيل محطة الحاويات، خصوصا ان هذه المناقصة أتت في وقت دقيق وانخفاض كبير في عدد المستوعبات التي تتعامل معها محطة الحاويات.

ما زلنا نقدم أفضل الخدمات لزبائننا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نحن ورغم هذه الظروف الصعبة التي نمر بها لم نتوقف يوما عن تقديم أفضل الخدمات الى المصدرين والمستوردين الكرام، ولحسن الحظ ما زلنا نحافظ على ثقتهم وتفهمهم. ونعمل دائما الى تحسين هذه الخدمات بالتعاون مع شركتنا الأم التي نمثلها في لبنان الى فتح خطوط ملاحية جديدة تضاف الى خطوطنا العاملة لتلبية احتياجات الزبائن الكرام. ■

EVERGREEN LINE
www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

Offering weekly service from
JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to LEBANON via ALEXANDRIA

DIRECT SERVICE from/to THE ADRIATIC AREA:

TRIESTE - RAVENNA - ANCONA - PIRAEUS - ALEXANDRIA - BEIRUT - PIRAEUS - VALANCIA - FOS SUR MER



Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain

General Agent in Lebanon:
Phoenician Maritime Agency(PMA)sal
Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor
Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277
E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb



محمد جابر

(الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة DSV - أبوظبي):

عملية الدمج مع «أجيليتي» ترفع الكفاءة الإنتاجية وتؤمن جودة عالية من الخدمة للمستهلك النهائي

يعمل في شركة دي.أس في. أكثر من ٧٠٠٠٠ موظف في أكثر من ١٠٠ دولة لتقديم خدمة عملاء مميزة وعالية الجودة. وكانت قد حققت في العام ٢٠٢٠ إيرادات فاقت الـ ١٧,٧ مليار دولار أميركي. وتنقسم الشركة إلى ٣ أقسام تقدم كل منها مجموعة كاملة من الخدمات لدعم سلسلة الإمداد الكاملة للعملاء: الخدمات الجوية والبحرية وأساليب الحلول (التخزين والخدمات اللوجستية).

ولفت محمد جابر الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة DSV ABU DHABI في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» إلى أن: الصفقة التي وقعتها مع «أجيليتي» ستوفر فرصة مهمة لعملائها في سبيل تقديم مستوى أعلى من الخدمات وبناء علاقات قوية معهم.

ووفق جابر يحتاج القطاع لكيانات ضخمة تتعامل بذكاء مع المتغيرات التي يشهدها قطاع الشحن والإرتفاعات الجنونية لأسعار النقل البحري.

نعمل على الإستثمار في تطوير الخدمات اللوجستية الرقمية وتقنيات البلوك تشين

■ كيف تقوّمون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على قطاعكم؟

– حقق القطاع اللوجستي أداء متميزاً خلال العام ٢٠٢١ وذلك نتيجة الحاجة الملحة للخدمات اللوجستية في قطاعات متعددة منها القطاع الطبي بالإضافة إلى بعض الأنشطة الإقتصادية. مع الإشارة إلى أننا بدأنا نلحظ مؤشرات التعافي الإقتصادي في العديد من المجالات خلال العام الحالي وذلك لأسباب متعددة منها التأقلم مع الواقع الوبائي، كما بات هناك خبرة في التعاطي مع الأوبئة بالإضافة إلى ارتفاع نسب التطعيم في دولة الإمارات إلى مستويات تعدّ الأعلى عالمياً. فضلاً عن أن أعداد الملقحين على مستوى دول المنطقة تشير إلى أننا دخلنا في ما يسمى «مناعة القطيع»، حيث نتوقع أن نشهد ارتفاعاً في معدلات التطعيم عالمياً خلال العام ٢٠٢٢ الأمر الذي يسهم في تسريع وتيرة التعافي الإقتصادي لعدد كبير من الدول. وعلى الرغم من المخاوف من تمدّد للمتحور الجديد الذي أدى إلى تراجع في أسعار النفط والتخبّط في الأسواق العالمية نجد أن الخبرات التي اكتسبتها الدول وقدرتها على التصدّي للوباء في المرحلة الماضية ستتمكن هذه المرة من الفوز بالمعركة ضد الفيروس والمتحورات الجديدة التي ستظهر ربما في المستقبل.

وبناءً عليه، هناك نظرة تفاؤل للمرحلة المقبلة إنطلاقاً من المعطيات والمؤشرات على قدرة الدول على التصدي للآثار السلبية واستعادة نشاطها الإقتصادي.

■ إستحوذت «دي أس في» على نشاط الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة في «أجيليتي»، ما مدى أهمية هذه الصفقة بالنسبة إليكم؟

– تحمل هذه الصفقة أهمية للطرفين بحيث ستؤدي عملية الإستحواذ إلى إنشاء شركة رائدة تصنّف من ضمن أفضل ثلاث شركات عالمية من حيث الإيرادات. وهي سوف تعزّز مكانة «دي أس في» كشركة نقل وخدمات لوجستية عالمية رائدة بإيرادات ضخمة وقوى عاملة مجتمعة تضم أكثر من ٧٠ ألف موظف في مئة دولة حول العالم، وسوف تكون «أجيليتي» ثاني أكبر المساهمين في الشركة.

مع الإشارة إلى أن هذا الإتحاد سيوفر فرصة مهمة لعملائنا لنقدم مستوى أعلى من الخدمة وبناء علاقات قوية معهم مع خبرات خدمية متخصصة تمتاز بالكفاءة والمهارة.

بالإضافة إلى توفير شبكة متكاملة من الخدمات اللوجستية وخدمات التوزيع والتخزين. فضلاً عن أن توحيد الشركتين وما ينتج عنه من كيان ضخم يزيد القدرة على تثبيت الأسعار والتعامل بمرونة أكبر مع المتغيرات التي يشهدها قطاع الشحن والإرتفاعات الجنونية لأسعار النقل البحري. ومن هنا يحتاج القطاع لكيانات ضخمة تتعامل بذكاء مع متغيرات أنشطة الشحن خلال إحدى أصعب الفترات التي يمر بها القطاع نتيجة الوباء العالمي. بالإضافة إلى أن عملية الدمج ستؤدي إلى رفع الكفاءة الإنتاجية للشركة وذلك سينعكس إيجاباً على المستهلك النهائي من خلال مجموعة مزايا إقتصادية وعملية عن طريق جودة الخدمة.

ومن جهة أخرى، تعد «دي أس في» من الشركات الرائدة في مجال التنمية المستدامة إنطلاقاً من أهمية العمل للتصدّي لأزمة التغيّر المناخي والحاجة الملحة من مختلف القطاعات الإقتصادية ومنها القطاع اللوجستي لتحقيق التنمية المستدامة وتقليل الإنبعاثات الكربونية وتحسين الأثر البيئي. ونحن بدورنا ملتزمون في تحقيق الإستدامة لما له من انعكاس إيجابي على الشركة وشركائنا في مختلف دول العالم.

■ هل أنتم متفائلون للعام ٢٠٢٢؟

– تشهد أسواق الخليج كالمملكة العربية السعودية، الإمارات، قطر إنتعاشاً إقتصادياً ضخماً نتيجة المشروعات الكبرى في مجالات عديدة، كما تعدّ من كبرى الأسواق في إنتاج النفط والغاز، إلى جانب تحولها لمركز جذب للعديد من الفعاليات العالمية مثل بطولة «كأس العالم» والمشاريع السياحية التي تستقطب سياحاً ومستثمرين من مختلف دول العالم. فضلاً عن أن معظم دول الخليج باتت محط أنظار للخدمات المالية والبنية التحتية المتقدمة والخدمات الرقمية ولهذا الفضل للإدارة الرشيدة للحكام ورؤيتهم المستقبلية لتطوير مجتمعاتهم وتحقيق إنجازات ضخمة تعود بالفائدة على المواطنين وتجعلها من الدول الرائدة في التنمية والإستدامة في مختلف أنواعها. ■



What makes us different?



International Staff
DSV employs staff from all over the globe, in all locations. Speaking culture to culture with colleagues often yields better communication and faster results.

Streamlined Organization
DSV has always operated on lean principles of business.
This is seen in our flat management style organization.
Inquiries, information and decisions are acted upon swiftly and effectively.

Continuous Workflow
Our staff is empowered to handle your cargo from order inquiry to invoicing all from one contact. Our average office is medium sized allowing a lean organization to function in cross sections while maintaining premium customer service

Entrepreneurial Spirit
Because our staff handles your cargo from A-Z, we take great ownership in follow-up and making sure the order is complete and delivered.
It is our responsibility.

Worldwide Network of over 90 countries
- Financially healthy

Cost effective Air & Sea Logistics
- Direct and consolidated solutions
- Expanded value added services

Solutions Division
- Order management & inventory control
- Tailored integration solutions

Project Cargo
- Full and Part charter
- Duty drawback
- Warehousing
- Licenses, Permits and Inspections
- High value, sensitive cargo commodities

US Customs Brokerage
- Licensed USCBP
- CTPAT certified
- Centralized account management / RLF
- EDI Connection to USCBP via ABI
- ISF Reporting & ACE Entry filer
- TIB, ATA Carnets, Special entries
- OGA & PGA Support

Robust IT Team
- 24/7/365 online shipment tracking
- KPI reporting

Key Account Management
- Global representation and follow up
- Proven implementation approach
- Foreign Military Specialist
- US State Department / FMS License cargo handling

DSV – Global Transport and Logistics
We provide and manage supply chain solutions for thousands of companies every day – from the small family run business to the large global corporation. Our reach is global, yet our presence is local and close to our customers. 75,000 employees in more than 90 countries work passionately to deliver great customer experiences and high-quality services. Read more at www.dsv.com/en-us

Global Transport and Logistics

وليد لطوف

(رئيس نقابة وسطاء النقل في لبنان ومدير عام مجموعة لطوف):

من الطبيعي التهافت لإعادة إعمار مرفأ بيروت التابع لدولة تعاني إنهياراً إقتصادياً في محاولة لدفعها لبيع أصولها بأبخس الأثمان

النقل البحري في لبنان من القطاعات التي تأثرت سلباً اولاً بسبب الأزمة المالية والاقتصادية ومن ثم بسبب إرتفاع أسعار الشحن عالمياً، ويظهر ذلك بتراجع حجم الاستيراد. وثمة عوامل عديدة تضافرت لتخلق هذه المشكلة في طليعتها الإغلاق بسبب تفشي وباء «كورونا».

وليد لطوف رئيس نقابة وسطاء النقل في لبنان ومدير عام مجموعة لطوف يرى في حديثه مع مجلة «البيان الإقتصادية» أن الخيار الأفضل حالياً حيال إعادة اعمار مرفأ بيروت هو التوجه نحو الـB.O.T لمدة عشر سنوات بعيداً عن اتخاذ قرار ببيع المرفأ.

ولا ينفي لطوف وجود أوجه عدة لمشاكل القطاع من بينها أن وسطاء النقل لا يمكنهم تحمل أعباء إضافية في ظل الغياب التام للقطاع المصرفي والقيود المفروضة على عمليات تحويل الاموال.



■ يشهد لبنان المزيد من الإنهيارات الإقتصادية والمعيشية والمالية، كيف تقوّمون نتائج الوكالات البحرية ووسطاء النقل في ظل تدهور الأوضاع؟

– يختلف الأداء بين وكالة وأخرى، فالبعض منها حقق نتائج جيدة هذا العام. إلا أن ارتفاع أسعار الشحن عالمياً إنعكس سلباً على حجم الاستيراد وشكل ثقلاً على الوكالات البحرية.

■ يشهد العالم إرتفاعاً قياسياً في أسعار شحن الحاويات فضلاً عن أزمة سلاسل الإمداد، ناهيك عن الأزمة المالية التي يعاني منها لبنان، كيف تتمكنون من التعامل مع هذه الظروف؟

– نحاول البحث عن الخطوط البحرية المباشرة إلى بيروت لكن بات عددها محدوداً، لذلك نحن مجبرون في بعض الأحيان للبحث عن خطوط بديلة تقوم بعمليات إعادة الشحن في المرافئ مثل اليونان على سبيل المثال، لكن لذلك تداعيات سلبية على الفترة المحددة لوصول الحاويات بسبب الإكتظاظ الذي تشهده المرافئ وهذا بطبيعة الحال سيؤثر على نشاط المستوردين الذين يعانون من التأخير في وصول بضائعهم إلى لبنان.

■ من الملاحظ وجود تهافت لتقديم عروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت، ما هي برأيكم الأسباب وما هو النظام الأفضل الذي يجب اعتماده؟

– من الطبيعي التهافت لإعادة إعمار مرفأ بيروت التابع لدولة تعاني إنهياراً إقتصادياً كبيراً في محاولة لدفعها لبيع أصولها بأبخس الأثمان على عكس الدول المتقدمة والتي تتمتع باقتصاد قوي. وبالتالي هناك محاولات للإستفادة من الإنهيار النقدي والحصول على مركز استراتيجي على حوض البحر الأبيض المتوسط. لكن الدولة اللبنانية ترفض بيع أصولها وهذا ما أكده وزير الأشغال والنقل خلال اجتماعاتنا المتتالية معه، ومن هذا المنطق بإمكان الدولة اللبنانية إعادة إعمار المرفأ بقدرات ذاتية تمكّن المرفأ من معاودة نشاطه كالسابق، إلا أن المشكلة تكمن في غياب الإرادة والسيولة الكافية ناهيك عن مشكلة الحجز الإحتياطي الذي نفذته نقابة المحامين، مما تسبب بضرر جسيم على عمليات المرفأ. كما أن القرار الأفضل خلال هذه المرحلة هو التوجه نحو نظام (B.O.T) لمدة عشر سنوات ويتم خلالها إعادة بناء الأرصفة ومنطقة المستودعات التي دمرها الإنفجار بعيداً عن اتخاذ قرار ببيع المرفأ.

■ كيف تتعاملون مع السياسة التعسفية التي تنتهجها المصارف، وهل تتمكنون من تقديم تسهيلات لعملائكم؟

– نحاول شحن بضائع عملائنا على الخطوط التي لا تزال تستوفي التكاليف بالشيكات المصرفية، إلا أنه في بعض الأحيان تكون هذه الخطوط مكتظة فنصبح مجبرين على التعامل مع أخرى تعتمد طريقة الدفع نقداً بالدولار وهذا يترتب على العميل الدفع نقداً. ونحن بدورنا لا يمكننا تحمل أعباء إضافية في ظل الغياب التام للقطاع المصرفي والقيود المفروضة على عمليات السحب.

■ ما هي آخر مستجدات مجموعة لطوف؟

– دُمرّ المستودع الذي نمتلكه في المنطقة الحرة لمرفأ بيروت بالكامل نتيجة الإنفجار، وقد اعدنا اعماره حيث يتضمن عمليات التفريغ والتحميل والتخزين وبقيت المكاتب وسنعاود نشاطنا في مكاتبنا بعد الإنتهاء من عمليات التشييد ضمن فترة شهر كحد أقصى.

بالإضافة إلى ذلك، نحن مستمرون في عملنا في مجال الشحن والعمليات اللوجستية لزبائننا.

كما وأن خدماتنا في تجميع البضائع (groupage) من وإلى اوروبا وأمريكا والشرق الأقصى والشرق الأوسط استيراداً وتصديراً ما زالت مستمرة بفاعلية كما واننا نقدم خدمات شحن الرورو (Roro) من وإلى لبنان للبضائع الثقيلة والسيارات الكلاسيكية. ■

LEVANT TRANSPORT COMPANY LTD

The 100% Neutral N.V.O.C.C in Lebanon



SMART, FRIENDLY, RELIABLE

Direct Import Groupage from :

China, Dubai, France, Greece, Germany, Holland, Italy,
India, Singapore, South Korea, Spain,
Taiwan, Thailand, Turkey, UK, USA.

Export Groupage Service to :

All major ports of the world direct to:

Rotterdam, Dubai.

For more info, pls contact us on Tel: +9611444505 Fax: ext: 316
Email: info@levanttransport.com or visit us at: www.levanttransport.com



منير سليمان (المدير العام لشركة BOLLORE - لبنان):

مجموعة BOLLORE تحرص على تعزيز تواجدها في لبنان

تعتمد شركة BOLLORE استراتيجية تنويع قائمة على الإبتكار والتطوير الدولي وهي لا تزال تحتل مراكز مهمة في كل أنشطتها: النقل والخدمات اللوجستية والإعلام والإتصالات وحلول تخزين الكهرباء.

ويعتمد أداؤها المستدام على قيم قوية تخدم الأهداف المشتركة وعلى استراتيجية طويلة المدى.

ويكشف منير سليمان المدير العام لشركة BOLLORE في لبنان في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، أنه ونتيجة الواقع الذي فرض علينا قررنا تطوير ما يسمى (CROSS TRADE). ويرى سليمان أنه بإمكان الدولة اللبنانية الاستفادة من العروض المقدمة والتهافت الدولي لإعادة إعمار المرفأ وتحويله إلى مركز لوجستي مشابه للموانئ العالمية.

وبرأيه، فإنه بات من المُلح إعادة إعمار المنطقة الحرة اللوجستية وإعداد خطة واضحة تساهم في إعادة تنشيط الحركة داخل المرفأ.

وحول العلاقة مع المصارف يشير سليمان إلى أن المصارف عاجزة عن تقديم أي تسهيلات مالية لنا ولعملائنا ما دفعنا للتوجه إلى بدائل أخرى تضمن استمرارية عملنا.

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا» كيف تقوّمون أداء قطاع النقل في ظل هذه الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– بالتأكيد كان لتراجع النشاط الإقتصادي والإنهيار المالي تداعيات سلبية على حركة الشحن في لبنان، حيث شهدنا تراجعاً كبيراً في حجم الإستيراد بحراً وجواً خلال العام ٢٠٢١. وبالتالي كانت هناك محاولات عدة لإيجاد الطرق والبدائل للتأقلم مع الواقع الجديد الذي فُرض علينا ومن هنا قررنا تطوير ما يسمى (CROSS TRADE) بالتعاون مع شركات لبنانية لديها عمليات شحن بين بلدين، لا تمر بلبنان، بالإضافة الى تطوير قطاع المساعدات الإنسانية (AID AND RELIEF LOGISTICS) بحيث أنه مع تدهور الوضع الإقتصادي يزداد حجم المساعدات الإنسانية الخارجية لتلبية النقص الحاصل ونحن بدورنا نحاول لعب دور محوري في هذا القطاع.

بالإضافة الى ذلك نطور فرع الصادرات في الشركة تلبية لحاجة العميل اللبناني الى ذلك.

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي برأيكم الأسباب التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– يشغل مرفأ بيروت موقعاً إستراتيجياً مميزاً على ساحل البحر المتوسط ويشكل البوابة الرئيسية لمنطقة المشرق العربي، فضلاً عن وجود مميزات وخصائص غير متوفرة في المرافئ المجاورة، أهمها قدرته على إستقبال البواخر الضخمة التي يتطلب رسوها عمقاً كبيراً. ومن جهة أخرى ألحق إنفجار الرابع من آب دماراً هائلاً في المرفأ ومحيطه ناهيك عن الخسائر المادية الضخمة للدولة اللبنانية التي بإمكانها الإستفادة من العروض المقدمة والتهافت الدولي لإعادة الإعمار وتحويل المرفأ الى مركز لوجستي مشابه للموانئ العالمية في البلدان المتقدمة التي تتميز بالتجهيزات المتطورة.

من الملحّ إعادة إعمار المنطقة الحرّة اللوجستية

■ أين أصبحت عملية إعمار المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت، وهل عوّضت شركات التأمين على المؤمنين المتضررين ؟

– بات من الملحّ إعادة إعمار المنطقة الحرّة اللوجستية وإعداد خطة واضحة الأهداف تساهم في إعادة تنشيط الحركة داخل المرفأ وعودة العمليات للمستويات نفسها قبل الإنفجار، الذي قضى على جزء كبير من المستودعات والمكاتب والمنطقة الحرّة. أما بالنسبة لموضوع شركات التأمين فهي بانتظار صدور التقرير النهائي وتحديد الأسباب التي أدت للإنفجار كي تتمكن بدورها شركات الإعادة من دفع التعويضات لكن من الواضح لا تزال الأمور تسير ببطء شديد.

المصارف ضيّقت الخناق

■ السياسات التعسفية من قبل المصارف أدت الى سحب السيولة، حتى بالليرة اللبنانية، من الأسواق. كيف تتعاملون مع هذه الظاهرة؟ وهل تقدمون تسهيلات معيّنة لعملائكم؟

– السياسات التعسفية التي تنتهجها المصارف منذ بداية الأزمة الإقتصادية ضيّقت الخناق على عمليات التحاويل الخارجية العائدة لصالح الشركات الملاحية العالمية، وهذا ما دفعنا لفتح حسابات مصرفية خارج لبنان لمتابعة أعمالنا. بالإضافة الى أن معظم عمليات الشحن من الخارج باتت تدفع بالدولار النقدي حصراً وهذا الأمر سهّل عملية تسديد الأموال المتوجبة علينا لوكلائنا في الخارج. وبطبيعة الحال المصارف عاجزة عن تقديم أي تسهيلات مالية لنا ولعملائنا وهذا ما دفعنا للتوجه نحو بدائل أخرى تضمن إستمرارية عملنا والصمود لحين إيجاد الحلول المناسبة للأزمة النقدية الخانقة التي نعيشها.

مميزات مرفأ بيروت غير متواجدة في المرافئ المجاورة

التأقلم مع الواقع الجديد

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– مما لا شك فيه كان عام ٢٠٢١ مليئاً بالتحديات والأزمات التي نتج عنها المزيد من الإنهيارات وتردّي الأوضاع الإقتصادية للمواطنين. ولكن، بالنسبة إلينا حاولنا التأقلم مع الواقع الجديد الذي فرض على معظم القطاعات الإقتصادية في البلد. وتوجهنا نحو أعمال جديدة كما قمنا بعملية تطوير للقطاعات التي نعمل فيها في الوقت الحالي فضلاً عن تواجدنا في قطاعات مختلفة منها المساعدات الإنسانية وفي الوقت نفسه قلّصنا من عملنا في عدد من المجالات المرتبطة بالكماليات نظراً لتكبّد القطاع خسائر ضخمة نتيجة تردّي الأوضاع المعيشية وتراجع القدرة الشرائية لشريحة كبيرة من المواطنين. وتوجهنا أكثر نحو المواد الأساسية كالدواء والمواد الغذائية.

ثقة بلبنان

■ هل لا تزال السوق اللبنانية تحظى بثقة شركة BOLLORE LOGISTICS الأم؟

– لم تفقد الشركة ثقتها بالسوق اللبنانية، بل العكس فهي في صدد زيادة حجم استثماراتها في لبنان.■

FASTBOLLORÉ
LOGISTICS

WE CARRY YOUR TRUST



Fast Building, 344 Pasteur Street, Gemmayze, Lebanon T. +961 1 562 777 F. +961 1 449 000



نبيل خوري مع الوزير علي حمية

نبيل خوري

(الرئيس المدير العام التنفيذي لشركة ARABITAL-ASL-AIR SEALAND):

حال المراوحة تستمر في المرفأ ولا سيّما في المنطقة الحرة

تحدث الرئيس المدير العام التنفيذي لشركة ARABITAL-ASL-Air Sea Land نبيل خوري عن حال المراوحة في منطقة المرفأ ولا سيّما في المنطقة الحرة اللوجستية، ومن صورة الدمار وجبل النفايات التي لم تتبدل، لولا جهود بعض أصحاب المستودعات على نفقتهم الخاصة ومسؤوليتهم دون الحصول على أي ضمانة أو تعويض من أي جهة. وشكا من شركات التأمين وامتناعها عن التعويض عليهم، ناهيك عن أن الإدارة تطالبنا بإعادة الإعمار من دون الإلتزام بتجديد إشغالنا. وقال: «نحن إلى الآن لازلنا نطالب بإيصال الطاقة الكهربائية إلى المنطقة الحرة لحاجات إعادة الإعمار، ولا يحتاج الأمر سوى إلى كابل من محطة الحاويات».

خوري أطلعنا على أن الوزارات المتداخلة والمعنية بالأمور الرقابية على حركة الإستيراد والتصدير يقتصر وجودها على يومين أسبوعياً ولخمس ساعات، مثنياً على مثابرة رؤساء دوائر ومصالح إدارة الجمارك على المداورة والمداومة، رغم عدم تأمين هذه الإدارة الأبنية والمكاتب لموظفيها. وامتعض من عدم إعادة دائرتي المحاسبة والإستيراد والتصدير إلى المرفأ وإبقائها في المطار «ما يعرضهم لضغوط نفسية كمخلّصي بضائع، ومخاطر نقل أموال نقدية بمبالغ ضخمة لتسديد الرسوم المتوجبة.

وتمنى خوري على الجميع التمتع بالحسّ الوطني والتخلي عن البيروقراطية، وناشد وزير الأشغال علي حمية بالعمل على حل مشكلة جبل النفايات كما وعد (لخطورة تواجد مادة Asbestos المسرطنة).

■ مواضيع كثيرة نود طرحها ومناقشتها معكم، نظراً لمتابعتكم والمامكم بأوضاع المرفأ، وخصوصاً القضايا المتعلقة بالمنطقة الحرة اللوجستية، ومن هنا نود أن نبدأ. أين أصبحنا بعد مرور حوالي ١٦ شهراً؟

– بصراحة وبإختصار شديد، تقريباً ما زلنا نرواح مكاننا، فالدمار وجبل النفايات والردميات التي يمكن رؤيتها عن بعد، ما زالت على حالها بالرغم من العديد من المناشدات، وتؤكد أننا نسير بخطى جد بطيئة، إنما وعن قرب، وبالمقابل يجب الإقرار أنه بعد جهود مضنية حصل تحسن في أداء محطة الحاويات بعد إصلاح العديد من رافعاتها، كما وأن الفضل يتبدل المنظر بعض الشيء بالمنطقة الحرة اللوجستية مرده إلى قيام بعض الزملاء مجبرين (بالمخاطرة ربما) على إعادة إعمار مستودعاتهم بمجهود فردي وعلى نفقتهم ومسؤوليتهم دون حصولنا حتى الساعة على أي ضمانة أو تعويض من أي جهة ومن أي شكل كان، عدا عن هذا، فإننا ما زلنا نترقب وننتظر ونتمنى رؤية الضوء الأخضر لإنطلاق عملية إعمار المرفأ ولإعادة الحياة إليه بحدها الأدنى، والأمل للعاملين فيه والمتعاملين معه.

الإدارة تطالبنا بإعادة الإعمار من دون الإلتزام بتجديد عقود إشغالنا

مطالب تحتاج إلى ملحق خاص!

■ يبدو من هذه المقدمة أن المطالب أو الحاجات عديدة ومنوعة، فإذا صدق حدسنا هذا، هل يمكننا معرفتها؟

– أنتم من أهل البيت، وأكثر الناس معرفة بالتفاصيل، ولا تحتاجون للتكهن أو للإتكال على الحدس، إنما صدقاً إن أردنا سرد واقعنا ومطالبنا قد تحتاجون إلى إضافة ملحق خاص مستقل.

– لنبدأ من الأهم إلى المهم محاولين الإختصار قدر الإمكان لنتمكن من الإضاءة على هذه المطالب.

حسناً، إنما وبصراحة لا أدري من أين أبدأ، فالحاجة تبقى حاجة مهما كان نوعها، إنما فلنبدأ بسردها.

١– موضوع التعويضات وإمتناع شركات التأمين حتى الساعة عن التعويض علينا، متخذين كحجة عدم صدور القرار الظني الذي نتمنى صدوره اليوم قبل الغد، إنما ما العمل في حال تأخر صدوره، أو إحتمال عدم صدوره أو صدوره والطعن به؟

٢– إدارة المرفأ قضايانا معها كي لا نقول مشاكلنا، لأننا نعرف أن النوايا الطيبة موجودة، إنما ترجمتها إلى واقع ما زال متعثراً لأسباب نراها واهية مقارنة مع التداعيات.

فالإدارة تطلب منا إعادة الإعمار تحت طائلة إلغاء عقود إشغالنا، علماً أننا نتمنى إعادة إعمار مستودعاتنا البارحة قبل اليوم، لكننا طالبنا الإدارة بأمور بسيطة مثل تجديد عقود إشغال الأعوام ٢٠١٩ والـ ٢٠٢٠، التي ما زالت عالقة أو أقله لم تسلّم إلينا، وبتصفير مهل كافة العقود القديمة كونها عُقدت بتواريخ متباعدة ومتفاوتة ولكوننا عدنا كلنا إلى نقطة الصفر بعد أن تدمرت بالكامل جميع مستودعاتنا، كما أننا طالبنا بتضمين العقود الجديدة نوعاً من الضمانات في حال تم التوافق مع أي كان وجرى تلزيمه إعادة إعمار المرفأ، فبعض المشاريع التي علمنا بها تطرح فكرة نقلنا إلى مكان آخر، فما هي الضمانة أو من سوف يعوض علينا مبلغ أقله ٤٠٠ إلى ٥٠٠ ألف دولار لتجهيز أي وحدة جديدة، علينا تسديدها نقداً ومسبقاً، أو هل المطلوب إضافتها إلى خسائرنا الناجمة عن الإنفجار التي تجاوزت بكثير الـ ٥٠ مليون دولار موزعة على ١٤ شاغلاً، صحيح أننا سمعنا تأكيد معالي وزير الأشغال أن لا بيع لأصول المرفأ، إنما ماذا عن التلزيم أو عن الـ BOT؟

٣–أيضاً، ننتظر رد إدارة المرفأ حول قضية تمديد مهل إعفائنا من بدلات إشغال المستودعات البديلة المؤقتة التي قدمت لنا لنقل البضائع التي نجت من الإنفجار، خاصةً أننا نحن من قمنا بإصلاحها وتجهيزها على نفقتنا الخاصة، علماً أن مساحتها ٢٠٠ متر مربع لكل وحدة ولا تستوعب إلا كمية قليلة من البضائع الواردة ضمن مستوعبات الغروباج، وهي شاغرة ولا طلب عليها بالوقت الحاضر.

٤– أيضاً طالبنا بإيصال الطاقة الكهربائية إلى المنطقة الحرة لحاجات إعادة الإعمار وتسيير باقي الأمور، علماً أن محطة الحاويات تصلها الطاقة أقله ٢٠ ساعة يومياً، والأمر لا يحتاج سوى إلى كابل من محطة إلى محطة، طالبنا معالي وزير الطاقة الأسبق والحالي ومعالي وزير الأشغال الحالي، ومديري عام المرفأ بالتكليف السابق والحالي بحل لمشكلة الكهرباء، حتى وأننا طلبنا موافقتهم على إصلاح عدد من المولدات الكهربائية الموجودة داخل حرم المنطقة الحرة وعددها ٩ على نفقتنا، لكننا وحتى الساعة لم نتمكن من إنجاز هذا الأمر، نظراً للبيروقراطية المهيمنة بكافة إدارات الدولة وليس بالمرفأ فقط، والأهم أن الخوف من أخذ القرارت هو الأسلوب المعتمد، والحجة دائماً لربما أحدهم.....!!!، وما زلنا نتلقى الوعود بحل هذه القضية.

بالمحصلة، فإننا نعيش حالات تلوث سمعي، وصحي وحرق مبالغ طائلة من الدولارات النقدية بدل ثمن المحروقات التي نستهلكها إفرادياً، والتي ربما تؤثر سلباً ولو بشكل بسيط على سعر صرف الدولار.

٥– أيضاً طالبنا بإيجاد حل لجبل النفايات والردميات، بسبب تأثيره النفسي أولاً والبيئي ثانياً، والإقتصادي بسبب إحجام المستوردين عن الموافقة على تخزين بضائعهم بالقرب من هذه النفايات خوفاً من الحشرات والفئران الجرذان المتكاثرة بسببها، والأهم الأثر الصحي بسبب الروائح التي تنبعث منها كلما أمطرت وتبللت من جديد، والأخطر أننا علمنا أن سبب عدم أو تعثر إزالتها هو تواجد مادة الـAsbestos المسرطنة بكثرة ضمنها من جراء الإنفجار الذي دمر أيضاً المستودعات المسماة

الجمركية المبنية من قبل شركة المرفأ والتي سقوفها كانت مصنوعة من مادة الإترنيت التي تحتوي هذه المادة، أي أننا يومياً نشتم روائح هذه النفايات ونتحمل تداعيات منظرها والأدهى مخاطرها الصحية، لكننا علمنا أن إدارة المرفأ تقوم من فترة إلى أخرى بعلمية رشها بالمبيدات ألتي ربما أنها تعالج من جهه وربما تضر من جهة أخرى.

٦- أخيراً بحثنا مع إدارة المرفأ موضوع إزالة ما تبقى من ردميات داخل المنطقة الحرة، لأن الردميات الضخمة التي نجمت عن الإنفجار قمنا بنقلها على نفقتنا بمساعدة آليات فوج الأشغال، ومن ثم طلبنا وعلى نفقتنا أيضاً من شركة رامكو كنس المساحة المشتركة للمنطقة اللوجستية وإزالت الأتربة والرماد المتبقي، إنما بقي قضية التأكد من فتح وتنظيف قنوات تصريف مياه الأمطار، كي لا نغرق بمستنقع من المياه في حال تبين أن هذه المجاري ما زالت مقفلة بالأتربة.

جميعنا يعاني ذات المعاناة ولو إختلفت النسب

■ **كافة هذه القضايا المهمة بالطبع جميعها مع إدارة المرفأ، أليس لديكم أية إشكالات أو مطالب مع باقي الإدارات؟**

– إذا أردنا توصيف الواقع كما هو عليه، فالكل لديه مشكل مع الكل، والمشكلة الكبرى أن الأغلبية الساحقة تتصرف وكأنها الوحيدة التي تعاني، إنما بالواقع أن جميعنا يعاني ذات المعاناة ولو إختلفت النسب، من هذا المنطلق ، إذا أردنا إستعراض هذه القضايا بخطوطها العريضة، فقد يخلق لدى البعض نوعاً من سؤ الفهم أو التفسير عن حسن أو سؤ نية، إنما لا بأس لأننا نعتبر صفحات مجلتكم هي المكان الأنسب لإيصال صوتنا.

الوزرات المتدخلة والمعنية بالأمور الرقابية على حركة الإستيراد والتصدير، فما رأيك مثلاً بأن حضورها وتواجدها يقتصر حالياً على يوم أو يومين بالإسبوع و لـ٥ أو ٦ ساعات يومياً؟،

معهد البحوث وباقي المختبرات التي تتبع وتطبق نظام المداورة، وإذا إعتبرنا أن بعض الأصناف تتطلب إجراءات تحليلها ٧ أو ٨ أيام بعد إستلام عيناتها التي عادةً تُسحب من قبل مندوبيها الذين يحضرون يوماً أو يومين، أي أن النتائج لن نحصل عليها قبل ١٠ أيام على الأقل.

المستورد الذي من المفترض أنه سدد ثمن بضائعه نقداً وربما بشكل مسبق، ويترقب وصولها أو إستلامها البارحة قبل اليوم، ويبغى تفادي رسوم الخزن وتأخير المستوعبات التي تستوفى أيضاً نقداً وبالدولار، ويريد توزيع بضائعه على الأسواق، ونقول له عليك الإنتظار لمدة إسبوع أو أكثر، ماذا تتوقع أن تكون ردة فعله؟

أيضاً إدارة الجمارك، علماً أن كلمة حق يجب أن تقال، أنها ربما كانت من الإدارات الوحيدة التي ثابر رؤساء دوائرها ومصالحها على المداومة، ونظام المداورة الذي طبق من قبل الموظفين يمكن وصفه أنه طبق قسرياً نوعاً ما، بسبب عدم تأمين أو وجود أماكن كافية لإستيعابهم، من المعلوم أن تأمين الأبنية أو المكاتب لموظفي إدارة الجمارك هو من مسؤولية إدارة المرفأ، التي كانت بفترة ما بعد الإنفجار تعاني نقصاً بالسيولة من جراء الحجز الإحتياطي الملقى على مداخيلها من قبل نقابة المحامين، والذي عارضناه وشرحنا وجهة نظرنا بوقت سابق، ثم عادت وأعطت الأولية لإصلاح رافعات ومولدات محطة الحاويات بعد أن تدبرت أمرها، وهذا أمر يمكننا تفهمه، إنما ما لم نعد نتفهمه أو نتقبله هي العقبات التي تعيق إعادة دائرتي المحاسبة والإستيراد والتصدير إلى المرفأ، وجمع كافة الدوائر الجمركية التي ترعى حركة أعمال مرفأ بيروت إلى حرم المرفأ، لأن واقع بقائها في المطار يضعنا خاصةً كمخلصي بضائع تحت ضغوط نفسية من قبل الزبائن، ومادية بسبب إضطرارنا بشكل دائم للتنقل ما بين المرفأ والمطار أكثر من مرة للمعاملة الواحدة، عدا عن خطر نقلنا لأموال نقدية بمبالغ ضخمة لتسديد الرسوم المتوجبة، هذا عدا عن الوقت الضائع الذي يمكننا إستثماره لمتابعة مواضيع أخرى.

إبقاء دائرتي المحاسبة والإستيراد والتصدير في المطار تعرضنا لمخاطر وضغوط

التصرف بحس وطني

■ **هل لديكم إقتراحات حلول لهذه القضايا المتشعبة أو المتشابكة؟**

– بالطبع لا أسمح لنفسي بأن أدعي أن لدي الحل الكامل لهذه القضايا، إنما على كافة المسؤولين وعلى كافة المستويات، أن يتعاملوا أو أن يتذكروا أن الرسوم الجمركية وعلى حد التقارير التي كانت تصدر عنهم، أن الإيرادات الجمركية كانت تؤمن أقله ٣٠٪ أو أكثر من مداخيل الدولة، فهل من المسموح أو المقبول أن يتم التعاطي مع هذا المرفق بهذا الشكل.

الحل أو بدايته، يبدأ بأنه على الجميع التصرف بحس وطني، والتعاطي مع القضايا المعددة أعلاه بجدية أكثر، التخلي عن البيروقراطية غير المجدية وغير الضرورية، تحديد الأولويات والعمل عليها، الجراءة بأخذ القرار كي لا تصبح المعادلة أو القاعدة الإمتناع عن أخذ المبادرات خوفاً مما قد يتأتى، أي أن من يعمل يخاف أن يُحاسب ومن لا يعمل لا خوف عليه من أن يُحاسب، بالنسبة إلى إدارة المرفأ الأولية لديها يجب أن تكون حالياً تأمين الأماكن اللازمة لموظفي إدارة الجمارك، خاصةً أن المعلومات تقول أن القضية تحتاج إلى مبلغ بسيط نسبياً أمام الإيجابيات التي يمكن أن يحققها تأمين هذه المراكز، ووصل المنطقة الحرة بالطاقة الكهربائية، وللعلم فقط، فإن المداخيل التي كانت تؤمنها المستودعات اللوجستية لصالح خزينة المرفأ، كانت تقريباً شبه خالية من الأعباء، علماً أن ما نحتاجة من طاقة لا يقارن بما تحتاجه محطة الحاويات، وكوننا وحتى الساعة لا يُسمح لنا بالبقاء داخل المنطقة الحرة أكثر من الساعة الرابعة، ولخمسة أيام بالأسبوع، وعلى إدارة الجمارك ممارسة الضغوط بإستمرار لتأمين مركزيتها، ونعلم أنها تسعى لذلك، إنما ندعوها لعدم الإستسلام للأمر الواقع، أيضاً وبالرغم من أن العديد من مسؤولي إدارة الجمارك يداومون بشكل يومي والبعض منهم تراه يعمل لأوقات متأخرة جداً، والبعض من الموظفين يأخذون ملفاتهم إلى منازلهم لمتابعتها بعد الدوام أثناء عدم مداومتهم، وهذا ما يجب أن يُعمم على جميع الموظفين لأن الملفات العالقة لا يمكنها أن تحل خلال فترات المداومة، وتراكمها يعقد الأمور إلى حد كبير،

أخيراً وليس آخراً أوجهه لنقابات المستوردين ولجمعيات التجار والصناعيين للتكاتف والمبادرة للمساعدة في تحقيق المطالب أعلاه لأنها حتماً سوف ترتد إيجاباً عليهم، لأن المرفأ بحد ذاته عبارة عن بقعة جغرافية حدث أن موقعها فرض أهميته، إنما ما نفعها دون إدارة فاعلة لديها المقومات الضرورية اللازمة الغير متوفرة حالياً.

ندائي الأخير لمعالي وزير الأشغال ألأستاذ **علي حمية**، الذي إلتقيناه مرتين، وقام بعد إطلاقه مناقصة محطة الحاويات بزيارة المنطقة الحرة اللوجستية برفقة معالي وزير البيئة، وإطلعا ولو بسرعة على واقعها، وعرضنا مشكلة جبل النفايات عليهم ووعدوا بالعمل على الموضوع، وأكد لنا الوزير حمية أنه حر، ووعد الحر دين، ونحن ننتظر منه إبقاء هذا الدين، وبزيارة ثانية يعطيها الوقت الكافي لنشرح له معاناتنا وأهمية إعادة إعمار هذه المنطقة.

نتمنى أن تنتهي مآسينا (للعام الثاني على التوالي)!!

■ **بعد هذه اللقاء المطول، نصل إلى السؤال التقليدي عن مشاريعكم المستقبلية؟**

– الحقيقة أنه لدينا العديد من الخطط لمشاريع عديدة لكنها مجمدة بظل حالة عدم الإستقرار السائدة حالياً، لكننا نتحين الوقت والظرف المناسب لإعادة إعمار مستودعنا اللوجستي نحن والعديد من الزملاء، إنما وتقديراً لعلاقتنا القديمة معكم، سوف أعلن عبركم أننا بصدد خوض تجربة قد تحدث نقزة عند البعض، وفرحة عند البعض الآخر، نأمل أن تتحقق وتُحقق المبتغى منها.

■ **كلمة أخيرة.**

– العام الماضي تمنينا ان تنتهي مآسينا خلال العام الـ ٢٠٢١، لكن أمنيتنا لم تتحقق، نعود الآن لنعاود ذات الأمنية على أمل أن تتحقق خلال العام ٢٠٢٢، وأن تعاود الحكومة إجتماعتها، وأن تجرى الإنتخابات النيابية بسلاسة، وأن يستقر سعر الصرف، ونتخلص نهائياً من جائحة الكورونا، وأن نبقى وإياكم ونراكم بخير بالعام المقبل إن شاء الله، وإلى اللقاء.■



صورة الدمار وجبل النفايات المسرطنة



برنارد الجردي (رئيس شركة DSS HOLDING):

مرفأ بيروت ليس بحاجة الى BOT لان مداخيل المرفأ كافية لتغطية أعمال البنى التحتية وتجهيزه

تمارس مجموعة DSS HOLDING، أنشطة مختلفة تتعلق بقطاع البناء والنقل والخدمات اللوجستية وخاصة في قطاع استكشاف النفط والغاز.

بعد إنفجار المرفأ وتكبّد معظم الشركات أضراراً كبيرة، لحق بمؤسسة DSS أيضاً أضراراً جسيمة وقد نجحت الشركة خلال فترة وجيزة بعد الإنفجار، من إعادة ترميم المكاتب وتجهيزها، لاستئناف الأعمال وخصوصاً إنها مرتبطة بعقود أساسية بنيوية ومعيشية للمنظمات الإنسانية.

برنارد الجردي رئيس شركة DSS HOLDING وفي حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، «لا يرى نهاية للنفق المظلم في لبنان، إلا أن أمله في وطنه كبير ولن يوقف توسّع شركاته ونشاطها فيه.

واستبعد برنارد وجود تهافت دولي لتقديم عروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت لان رأس المال جبان.

ويرى الجردي أن الإستثمار لإعادة إعمار المرفأ بأكمله يجب أن لا تتعدى مبلغ ٤٠٠ مليون دولار لافتاً إلى أن الشركة قامت منذ العام ٢٠١٧، بالتحضير لتقديم الخدمات اللوجستية في قطاع النفط والغاز، مع شركاء عالميين وذوي خبرة كبيرة.

■■ الأزمة اللبنانية أرغمتنا على توسيع أعمالنا خارجياً ولم نتوقف عن تطوير الخدمات اللوجستية محلياً ■■

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الانهيارات المالية والاقتصادية والمعيشية والازمات السياسية وانتشار وباء «كورونا». كيف تقومون آداء قطاع النقل في ظل هذه الاوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– نعم وللاسف ان لبنان يعاني في كل المجالات، والخوف اننا لا نرى نهاية هذا النفق المظلم. بالرغم من كل الصعاب يقوم قطاع النقل، من مرفأ ومطار ونقل داخلي وتوزيع وتخزين بتقديم الخدمات، محترما أعلى المعايير التقنية والخدماتية. نعم ان القطاع يعاني ولكن شركاتنا تواجه المصاعب وتتحمل الخسارات من اجل الاستمرار محتفظين بأمل قيامة لبنان من جديد.

إعادة إعمار المرفأ بأكمله يجب ان لا يتعدى مبلغ ٤٠٠ مليون دولار

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمر. ما هي برأيكم الاسباب التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل انتم مع اعتماد نظام ال لإعادة إعمار المرفأ؟

– أنا لا أرى تهافتاً دولياً لان رأس المال جبان. لا يوجد أي مستثمر في العالم يقبل ان يستثمر أمواله وخبرته في بلد حيث الامن والقضاء لا يؤمنان له السلامة والعدل. الإثبات على ذلك انه لم يتقدم لمناقصة محطة الحاويات الا شركتان احداها سي ام اي سي جي ام لان مالكيها هم لبنانيون ولم يتركوا لبنان يوماً بالرغم من كل الصعاب وذلك منذ حرب ١٩٧٥.

أما بالنسبة لإعادة إعمار المرفأ فلا نرى أي عرض جدي، ولن نرى الا في حال قام المسؤولون بتحضير مخطط عام للمرفأ وقاموا بتسويقه لدى الشركات العالمية لدفعهم الى الاشتراك بمناقصة عالمية تتسم بأعلى معايير النزاهة والشفافية وتأمين قوانين واضحة وصريحة وقضاء عادل.

ان مرفأ بيروت ليس بحاجة الى BOT لان مداخيله كافية لتغطية أعمال البنى التحتية وتجهيزه، ومن ثم اجراء مزايدة تشغيل على طريقة مناقصة محطة الحاويات الحالية.

أذا نظرنا فعلا الى الأضرار الناتجة عن انفجار ٤ آب نستنتج ان النسبة الاكبر منها لحقت بالمستودعات القديمة والتي كان اكثر من نصفها خالياً او مليئاً ببقايا بضائع قديمة.

ان محطة الحاويات والتي كلفتها هي الاعلى في المرفأ والحمد لله اضرارها بسيطة، وتحتاج فقط الى اعمال صيانة. ان الاستثمار لإعادة إعمار المرفأ بأكمله يجب ان لا يتعدى مبلغ ٤٠٠ مليون دولار.

على لبنان ان يسعى لترسيم الحدود بأسرع وقت

■ ان شركتكم كانت نشطة في الاعمال اللوجستية في قطاع استكشاف النفط والغاز في لبنان. ما هي الاعمال التي قمتم بها وما هي توقعاتكم لهذا القطاع؟

– نعم ان مجموعتنا قامت منذ سنة ٢٠١٧ بالتحضير لتقديم الخدمات اللوجستية في قطاع النفط والغاز. ولقد قمنا بتأسيس عدة شركات متخصصة مع شركاء عالميين وذوي خبرة كبيرة في هذا القطاع.

ان العمل في هذا القطاع يستوجب الاستحواذ على خبرات عالمية وان العاملين يجب ان يحملوا شهادات اختصاص وان ينالوا موافقة مكاتب التدقيق العالمية.

لقد قمنا بتدريب موظفينا واستحصلوا على الشهادات المطلوبة، اما الاعمال التي نفذناها:

Handling & Lifting
Supply vessels shipping agency
Warehousing
Freight Forwarding
CCUs rental (cargo carrying unit)
Offshore catering
Procurement

هذا القطاع واعد جداً، لكن على لبنان ان يسعى لترسيم الحدود بأسرع وقت لتشجيع الشركات العالمية معاودة نشاطها في بلوك ٤ وبلوك ٩، كذلك لدفع الشركات للاشتراك بالمناقصة المطروحة حالياً لباقي البلوكات. لكن في هذا الوقت الضائع على الشركات الراغبة بالدخول في هذا القطاع ان تعمل على تدريب موظفيها وتحضير المستلزمات والادوات كذلك الاستحصال على الشهادات العالمية المطلوبة.

يجب العمل سريعاً على استعادة الثقة العالمية بالمصارف اللبنانية

■ السياسات التعسفية من قبل المصارف ادت الى سحب السيولة، حتى بالليرة اللبنانية من الاسواق. كيف تتعاملون مع هذه الظاهرة؟ وهل تقدمون تسهيلات معينة لعملائكم؟

– ان السياسات التعسفية من قبل المصارف هي احدى المشاكل والعوائق. لكن المعاناة الاكبر حالياً هي مع المصارف العالمية التي تقوم بتقييد التحاويل المصرفية بالعملات الاجنبية وخاصة المصارف المراسلة الاميركية. لذلك يجب العمل سريعاً على استعادة الثقة العالمية بالمصارف اللبنانية والعملاء اللبنانيين، لان هذه المشكلة قد تؤدي الى توقف عمل وتطور الشركات.

أملنا في لبنان كبير

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– ان الازمة في لبنان دفعتنا لتوسيع أعمالنا في الخارج وخاصة في اوروبا والخليج. اما محليا قامت مجموعتنا بتوسيع وتطوير الخدمات اللوجستية وخاصة المستودعات المتخصصة في أعمال التخزين والتعليب والتكييس.

أملنا في لبنان كبير ولن نوقف توسعنا ونشاطنا في بلدنا الحبيب. ■

DSS HOLDING
DYNAMIC SERVICES & SOLUTIONS

TRANSPORTERS
Freight Forwarding & Warehousing



TRANSPORT SOLUTIONS
Port Services



DYNAMIC PORT SERVICES
Harbour Towage & Marine Services



DPSS
Petroleum Services & Supplies



FOSS & ESG Lebanon
Offshore Catering Services



METCO
Shipping Agency



aspect developers
Real Estate Development



Bourbon Liban
Offshore Marine & Logistic Services



DSS Holding - Yared Building - 2nd Floor - Jamarek Street - Saifi - Beirut - Lebanon
www.dss-holding.com | 01 560 060 | info@dss-holding.com

مروان شبلي (مدير عام شركة أنترسبيد ANTARSPED):

نتوقع المزيد من النمو في عمليات التصدير ومشروعاتنا خارج لبنان تساهم في تطوير حجم أعمالنا وتعزّز موقعنا كلاعب أساسي في السوق



كغيرها من الشركات تعاني شركة أنترسبيد ANTARSPED من معوقات عديدة في ظل غياب قطاع مصرفي قوي كالتحوّل نحو التعامل النقدي خصوصاً لجهة إتمام المعاملات ودفع أجور الشحن إضافة إلى تداعيات أزمة «كورونا» على لبنان والمنطقة وارتدادات إنفجار ٤آب على القطاع داخل لبنان وخارجه.

ويشير مروان شبلي مدير عام الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن تفاقم الأزمة النقدية والإقتصادية وانهيار العملة الوطنية، أدى الى تراجع كبير في حجم الإستيراد، إلا أنه مقابل هذا التراجع تم تسجيل ارتفاع ملحوظ في عمليات التصدير ما شكّل نوعاً من التوازن. ويقترح شبلي التوجه نحو نظام البناء والتشغيل والتحوّل (BOT) الذي يبقى الطريقة الأمثل لإعادة إعمار المرفأ كي يستعيد نشاطه كالسابق.

ويأمل شبلي إقرار قانون الكابيتال –كونترول بأسرع وقت ممكن وإعادة تنظيم الحركة النقدية كي يتمكن القطاع من الإنطلاق مجدداً.

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا» كيف تقوّمون أداء قطاع النقل في ظل هذه الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– تفاقم الأزمة النقدية والإقتصادية وإنهيار العملة الوطنية إنعكست بصورة مباشرة على نشاط قطاع النقل البحري في لبنان الأمر الذي أدى الى تراجع كبير في أعداد البواخر والحاويات المتوجهة الى السوق المحلية. بالاضافة الى ذلك تسبب الانهيار المالي تراجع كبير في حجم الاستيراد الذي كان يشكل لسنوات طويلة الركيزة الأساس للقطاع، الا أنه يقابل هذا التراجع إرتفاعا ملحوظا في عمليات التصدير خلال المرحلة الماضية مما يشكل نوعاً من التوازن، ومن المتوقع أن تشهد عمليات التصدير المزيد من النمو على المدى المتوسط.

دور محوري مهم لمرفأ بيروت

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي برأيكم الأسباب التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– على الرغم من التوتر الجيوسياسي الذي تشهده المنطقة والمضاربة القوية من المرافئ المجاورة مثل تركيا ومصر وغيرها، يتميز مرفأ بيروت بموقع إستراتيجي في شرق المتوسط، كما سيكون لهذا المرفق البحري الخدماتي دور محوري مهم في المنطقة على مستوى إعادة إعمار سوريا وغيرها من الدول المجاورة كالعراق والاردن لذلك تهافت العديد من الدول يؤكد أهمية هذا المرفق في شرق المتوسط. كما تعمل الشركات الكبرى وفق إستراتيجية طويلة الأمد تزيد عن عشر سنوات. في حين تبقى الطريقة الأمثل لإعادة الإعمار في التوجه نحو نظام البناء والتشغيل والتحول (BOT) والتعاقد مع شركات كبرى حيث تكون عملية التنفيذ سريعة ويتمكن مرفأ بيروت من إستعادة نشاطه كالسابق، فالجميع يعلم أن الدولة اللبنانية مفلسة بسبب تفاقم الأوضاع المالية والأزمات الاقتصادية وهي بالتالي غير قادرة على تأمين التمويل المطلوب، بالاضافة الى عدم وجود مستثمرين لبنانيين قادرين ولديهم الرغبة لإعادة إعمار مرفأ بيروت من جديد.

شكر خاص للمبادرات الفردية

■ أين أصبحت عملية إعمار المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت، وهل عوّضت شركات التأمين على المؤمنين المتضررين ؟

– بحسب المعلومات التي أملكها لم تقدم شركات التأمين تعويضات للمؤمنين المتضررين وكانت هناك بعض المبادرات الفردية، حيث إتخذت جهات معينة على عاتقها إعادة إعمار وترميم المنطقة الحرة اللوجستية. كما أود من خلالكم توجيه شكر كبير لهذه الجهات التي أنفقت مبالغ كبيرة إيماناً منها بأهمية المنطقة الحرّة اللوجستية والدور المحوري الذي يلعبه مرفأ بيروت.

ومن ناحية أخرى، هناك تخوف كبير من نقل المنطقة الحرة اللوجستية الى خارج حرم المرفأ وأتمنى أن نكون قد تجاوزنا هذه المرحلة وعودة الأمور الى طبيعتها.

إعادة تنظيم الحركة النقدية

■ السياسات التعسفية من قبل المصارف أدت الى سحب السيولة، حتى بالليرة اللبنانية، من الاسواق. كيف تتعاملون مع هذه الظاهرة؟ وهل تقدمون تسهيلات معينة لعملائكم؟

– أسوة بالقطاعات الأخرى نواجه تحديات كبيرة على هذا الصعيد ونتيجة ذلك، تم التحوّل نحو التعامل النقدي على صعيد إتمام المعاملات ودفع أجور الشحن. ونحن اليوم نعاني معوقات عديدة في ظل غياب قطاع مصرفي قوي يلعب بدوره على المستوى الاقتصادي باعتباره ركيزة أساس لدفع عملة الاقتصاد، لذلك نأمل إقرار قانون الكابيتال كونترول بأسرع وقت ممكن وإعادة تنظيم الحركة النقدية كي نتمكن من الانطلاق من جديد كوننا نمتلك القدرة للتغلب على التحديات.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لدى شركة أنترسبيد مشروعات على مستوى العمليات اللوجستية خارج لبنان، وهذه الخطوة تساهم في تطوير حجم أعمالنا بهدف تعزيز موقعنا كلاعب أساسي في السوق، كما تتيح لنا الفرصة لضمان إستمراريتنا في المستقبل، آملين تضافر الجهود لتحقيق النهوض الاقتصادي للبلد. ■

DEVOTED TO SERVE YOU
Worldwide



ANTARSPED
adel chebli & co

Antarsped SAL | Imm. Berberi | 50 Rue Nicolas Turk
Secteur Mar Mikhael | Beirut | Lebanon
Tel: +961 1 44 77 22 | **Fax:** +961 1 44 77 33
Email: info@antarsped.com | **http:**//www.antarsped.com

زياد جوزف حرب

(رئيس مجلس إدارة BCC logistics):



الشركات العالمية ستكون مهتمة بالإستثمار في البلاد في حال وجِدَ الإستقرار السياسي والإقتصادي

تقدّم شركة BCC LOGISTICS حلولاً لوجستية كاملة مع خدمات مميزة.

رئيس مجلس إدارة الشركة زياد جوزف حرب، يقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» إن الشركة نجحت في تخفيف انعكاسات أزمة قطاع الشحن العالمي على زبائنها، عبر حلول قدمتها بالإشتراك مع وكلائها العالميين.

ويؤيد حرب اعتماد نظام الـBOT لإعادة إعمار مرفأ بيروت، لافتاً إلى نجاح الشركة باعتماد سياسات استثنائية لتتأقلم مع الأوضاع والمحافظة على موقعها وإحراز بعض التقدّم في ظل الأزمة الإقتصادية والمالية والمعيشية غير المسبوقة التي يمر بها لبنان.

ويتابع بأن عملية إعمار المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت مرتبطة بالمناخ السياسي العام في البلد، معتبراً أن الشركات العالمية ستكون مهتمة في حال توافر الإستقرار السياسي والإقتصادي في البلد.

■ شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا». كيف تقوّمون أداء ونتائج الوكالات البحرية في ظل الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟

– بظل الظروف الراهنة والاستثنائية التي يمر بها لبنان والعالم، نجحنا باعتماد سياسات استثنائية لنتأقلم مع الأوضاع والمحافظة على موقعنا والتقدم في بعض المجالات.

■ كيف تعاملتم مع الارتفاع القياسي بأسعار شحن الحاويات (في بلد يعاني اصلاً من ازمة مالية)، وتفاقم ازمة قطاع الشحن العالمي بسبب ازمة سلاسل الامداد؟

– في ظل الارتفاع القياسي بأسعار شحن الحاويات وتفاقم ازمة قطاع الشحن العالمي بسبب ازمة سلاسل الامداد، نجحنا في تخفيف انعكاسات الازمة على زبائننا عبر تقديم حلول مع وكلائنا العالميين.

نحن مع اعتماد نظام BOT

■ نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي الأسباب برأيكم، التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT لإعادة إعمار المرفأ؟

– على الرغم من الظروف الصعبة التي يمر بها لبنان يظل موقعه الجغرافي وموقع مرفأ بيروت استراتيجي كبوابة على بحر المتوسط للشرق الاوسط، من هنا الاهتمام الدائم للدول لتقديم عروض لادارة مرفأ بيروت.

نعم نحن مع اعتماد نظام BOT لاعادة إعمار مرفأ بيروت، لقد أثبت القطاع الخاص انه الانجح في الادارة.

نجحنا في تخفيف انعكاسات الأزمة على زبائننا

تسهيلات لعملائنا

■ السياسات التعسفية من قبل المصارف ادت الى سحب السيولة، حتى بالليرة اللبنانية، من الاسواق. كيف تتعاملون مع هذه الظاهرة؟ وهل تقدمون تسهيلات معينة لعملائكم؟

– نظراً للظروف الاستثنائية التي يمر بها البلد والظروف المالية التي فرضت عدة تحديات على الشركات الخاصة، كان علينا التعامل مع هذه الظاهرة ووجود حلول بتقديم التسهيلات لعملائنا.

■ أطلقت إدارة المرفأ في ١٣/١١/٢٠٢١ المناقصة العالمية لإدارة وتشغيل محطة الحاويات. هل تتوقعون أن يكون هناك إقبال من قبل الشركات العالمية للمشاركة فيها ولماذا؟

– هذا مرتبط بالمناخ السياسي العام في البلد، فالشركات العالمية ستكون مهتمة في حال وجد الاستقرار السياسي والاقتصادي في البلد.

توسع دائم

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بالاضافة الى مكاتبنا في لبنان، قطر، المملكة العربية السعودية والعراق نحن في صدد دراسة فتح مكاتب في بلدان جديدة.■

BCC Logistics

GLOBAL
LOGISTICS
SOLUTIONS



Air Freight
Sea Freight
Land Freight
Customs clearance
Fairs & Exhibitions
Packing & Removals
Projects & Heavy lifts
Warehousing
Distribution

www.bcclogistics.com
Lebanon | Qatar | Saudi Arabia | Iraq



ناجي الفغالي (رئيس شركة GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS):

إستمرار اللامبالاة وعدم تحمّل الدولة اللبنانية مسؤولياتها من شأنه أن يؤدي إلى انسداد الحلول على الصعد كافة

تعمل GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS مع عدد من شركات النقل الرائدة ومقدمي الخدمات الدوليين وتقدم أسعاراً تنافسية لاستيراد البضائع وتصديرها عن طريق البحر والجو بما في ذلك التوزيع الأوروبي عبر الحدود والوساطة الجمركية والتخزين وشحنات المشاريع.
ويؤكد ناجي الفغالي رئيس الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن الشركة تحاول التكيّف مع الظروف الحالية والإستمرار في تطوير خدماتها، لافتاً إلى أن أهدافها اليوم تتركز على إضافة العمليات اللوجستية إلى خدماتها المقدمة لعملائها.

■ **شهد لبنان في العام الحالي المزيد من الإنهيارات المالية والإقتصادية والمعيشية والأزمات السياسية وانتشار وباء «كورونا» كيف تقوّمون أداء قطاع النقل في ظل هذه الأوضاع المتدهورة وغير المسبوقة؟**

– أضحت الأمور أكثر صعوبة وخطورة ونواجه تحديات كثيرة كي نتمكن من الصمود والإستمرار. وبالتالي نحاول بالإمكانات المتاحة التأقلم مع الواقع الذي فرض علينا لكن القطاع يعاني من صعوبات عديدة في ظل الأزمات المتراكمة منذ سنوات.

■ **السياسات التعسفية من قبل المصارف ادت الى سحب السيولة حتى بالليرة اللبنانية من الاسواق. كيف تتعاملون مع هذه الظاهرة؟**

– نحاول إيجاد بدائل لضمان استمراريتنا في ظل السياسات المالية المعتمدة والقيود المفروضة على حساباتنا المصرفية، كي نتمكن من تسديد المستحقات المتوجبة علينا، محاولين من جهة ثانية استعادة ودائعنا ومدخراتنا التي تعد بمثابة حصيلة جهد طوال ١٥ عاماً الماضية.

عدم مبالاة من الجهات المعنية

■ **نرى أن هناك تهافتاً دولياً بتقديم العروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر. ما هي برأيكم الأسباب التي تدفع تلك الدول لتقديم عروضها في دولة منهارة مثل لبنان، وهل أنتم مع اعتماد نظام الـ BOT؟**

– نحن بحاجة لشركات ضخمة تأخذ على عاتقها عملية إعادة إعمار مرفأ بيروت، إلا أنه على الرغم من التهافت الحاصل والمحاولات من دول مختلفة لتقديم العروض، للأسف لا يوجد مجلس وزراء للموافقة واتخاذ القرار باعتماد المناقصة الأفضل في ظل غياب حل شامل وخطة واضحة من جانب الدولة.

وبالتالي إستمرار اللامبالاة وعدم تحمّل الدولة اللبنانية مسؤولياتها كل هذا من شأنه أن يؤدي إلى انسداد الحلول على الصعد كافة.

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– نحاول التكييف مع الظروف الحالية والإستمرار في تطوير خدماتنا. كما ستتركز أهدافنا الحالية في إضافة العمليات اللوجستية إلى خدماتنا الحالية المقدمة لعملائنا، لكننا نواجه بعض العراقيل المتمثلة في عدم قدرتنا على تجهيز موقع مناسب يتيح لنا القيام بهذه العمليات وفق معايير محددة. ■



حميه في فرنسا وتفقد مطار CHARLES DE GAULE

وصل وزير الاشغال العامة والنقل الدكتور **علي حميه** الى العاصمة الفرنسية باريس، بناء على دعوة رسمية من نظيره الفرنسي JEAN-BAPTISTE DJEBBARI للبحث في مواضيع تتعلق بشؤون النقل.

وفور وصوله عقد حميه اجتماعا مع مدير المطارات في مطار شارل ديغول **MARC HOUALLA** ومدير التطوير **XIVIER HURSTEL** ونائب المدير **RENAUD DUPLAY** بحضور سفير لبنان في فرنسا **رامي عدوان**. وتم البحث في الاجتماع في نموذج العمل في المطار الذي أدى الى تحسين الخدمات وزيادة الايرادات من خلال وجود صندوقين مستقلين، احدهما تحدد الدولة أسعاره والثاني صندوق خاص يعتمد على الخدمات التي يكون لها طابع تجاري كالسوق الحرة والمطاعم ومواقف السيارات.

وطرح **حميه** على الجانب الفرنسي، امكانية تطبيق هذا النموذج في مطار رفيق الحريري الدولي، متمنيا عليهم ارسال فريق من الخبراء لاعداد دراسة عن واقع الحال في المطار، بغية تقديم التوصيات اللازمة والمناسبة كي نطبق هذا النموذج لتحسين وزيادة الخدمات والايرادات وتعزيز دوره كنقطة وصل واتصال بين المطارات ونقطة وصول نهائية.



وزير النقل الفرنسي JEAN BAPTISTE DJEBBARI مع نظيره اللبناني علي حميه

كما طلب **حميه**، السماح لشركة طيران الشرق الأوسط بالحفاظ على الخانة الزمنية (SLOT)، ما بين بيروت باريس لموسمي شتاء وصيف ٢٠٢٢ و٢٠٢٣، من أجل تمكينها من الحفاظ على الخانة الزمنية التي لا تقوم الشركة بتشغيلها حاليا ما بين لبنان والدول الأوروبية بسبب الأزمة الاقتصادية غير المسبوقة وجائحة «كورونا».

كما تم البحث خلال الاجتماع في إمكان المساعدة على إجراء المعاينة المعايدة السنوية اي الكشف الجوي على أنظمة الملاحة الجوية وأجهزة الهبوط في مطار رفيق الحريري الدولي، كحدٍ أقصاه شهر حزيران (يونيو) ٢٠٢٢.

وعرض **حميه**، تركيب أنظمة للمساعدة الملاحية وأنظمة للهبوط الآلي، كذلك الدعم الفني في مطار رفيق الحريري الدولي، والعمل مع الجانب الفرنسي على امكان تأمين التمويل اللازم للعمل الفني لنظام الرسائل الجوية "THALES" بين مطار رفيق الحريري الدولي والمطارات الأخرى.

وبعد الاجتماع، جال **حميه** على جميع مرافق المطار مطلعا على كيفية عمله من خلال التجهيزات، ودور الرقمنة في تشغيله وتفعيله، ومنها طريقة عمل الجرار الآلي لإيصال الحقائب الى الطائرات والكشف عليها تقنيا بما يعادل ٣٢٠٠ حقيبة في الساعة، ومن دون تشغيل اي عنصر بشري.

تمديد مدة تقديم العروض في مناقصة إدارة وتشغيل محطة المستوعبات في مرفأ بيروت

من جهة أخرى، أعلن المكتب الاعلامي لوزير الأشغال العامة والنقل، «أنه عند انتهاء المهلة المحددة في الساعة الثانية عشر من ظهر يوم الثلاثاء الواقع في ١١ كانون الثاني ٢٠٢٢ لتقديم العروض في المناقصة العامة العالمية لادارة وتشغيل وصيانة محطة المستوعبات في مرفأ بيروت، تبين ان هناك عرضين فقط تم التقدم بهما، وان الاصول القانونية المرعية الاجراء ولا سيما تلك المنصوص عليها في النظام المالي الذي تعتمده ادارة واستثمار مرفأ بيروت الصادر بموجب قرار لجنة الادارة رقم ١٩٩٨/١٠٩ المصدق بموجب قرار وزير النقل رقم ٧٢١ بتاريخ ١٩٩٨/٨/٢٥، وتقضي بتوفر ثلاثة عروض».

وأضاف المكتب الاعلامي لوزير الاشغال العامة والنقل، «ان وجود عرضين أثنين لا يمكن معه السير بالمناقصة، لذلك، ووفقا للنظام المالي للجنة إدارة واستثمار مرفأ بيروت، تقرر تمديد مدة تقديم العروض في المناقصة العامة العالمية لادارة وتشغيل وصيانة محطة المستوعبات في مرفأ بيروت لغاية الساعة الثانية عشر من ظهر يوم الاثنين الواقع فيه ٣١ كانون الثاني ٢٠٢٢».



رودولف سعاده الرئيس التنفيذي لشركة CMA CGM، التي قدمت العرض الأول للمشاركة في مناقصة محطة الحاويات



أنطوان عماطوري رئيس مجلس إدارة شركة GULF TAINER، لبنان التي قدمت العرض الثاني للمشاركة في مناقصة محطة الحاويات

مرفأ شنغهاي يتداول ٤٧ مليون حاوية ويحتفظ بالمرتبة الاولى عالميا



سجل مرفأ شنغهاي حركة حاويات جيدة في العام الماضي، رغم تداعيات فيروس «كورونا»، الذي احدث خللا كبيرا في سلاسل الامداد وازدحاما في معظم المرافئ العالمية. فقد تداول مرفأ شنغهاي ٤٧ مليون حاوية نمطية مقابل ٤٣.٥ مليون حاوية للعام ٢٠٢٠، اي بزيادة نسبتها ٨٪. واحتفظ مرفأ شنغهاي بالمرتبة الاولى عالميا وذلك للعام الثاني عشر على التوالي.

أزمات غير مسبوقة ضربت قطاع النقل البحري اللبناني في العام ٢٠٢١

الأوضاع المالية والاقتصادية الصعبة وتداعيات إنفجار مرفأ بيروت كادت أن تطيح بخدمات محطة الحاويات!



ميشال نجار
وزير الاشغال العامة والنقل السابق



علي حميه
وزير الاشغال العامة والنقل



عمر عيتاني
الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت بالتكليف



زياد كنعان
رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة BCTC

منذ إندلاع المظاهرات والاحتجاجات والاضرابات في البلاد في ١٧ تشرين الاول (اكتوبر) في العام ٢٠١٩، يشهد لبنان أزمات لا تعد ولا تحصى على كافة الأصعدة المالية والاقتصادية والمعيشية والصحية. وجاء الانفجار القاتل والمدمر في مرفأ بيروت في ٤ آب (اغسطس) من العام ٢٠٢٠، ليوجه ضربة شبه قاضية للمرفأ.

وقد رافق هذه المظاهرات والاحتجاجات والاضرابات قطع للطرقات واغلاق المصارف لأبوابها لأكثر من أسبوعين، ومن ثم اتخاذها تدابير وإجراءات منعت المودعين من سحب ودائعهم بالعملة الصعبة او تحويلها الى الخارج من جهة، ووقف فتح الاعتمادات المستندية لاستيراد البضائع وحتى وضع سقف لسحب الودائع بالعملة اللبنانية من جهة أخرى.

وقد ساهمت هذه التدابير والاجراءات المصرفية في تفاقم الأوضاع المالية والاقتصادية والمعيشية في البلاد، والى تراجع دراماتيكي بحركة النقل البحري والمرافئ اللبنانية. وزادت الأوضاع سوءا مع انتشار فيروس كورونا الذي دفع الحكومة الى اتخاذ قرارات بمنع التجول وإغلاق الأسواق والمؤسسات لمرات عدة للحد من تفشيه، ما ضاعف في تفاقم الأوضاع على كافة الأصعدة.

ولكن الزلزال الذي لم يكن في الحسبان، فتمثل بالانفجار القاتل في عنبر النيترات الأمونيوم الذي دمر مرفأ بيروت القديم وجزءا كبيرا من العاصمة بيروت والمنطقة الحرة اللوجستية والاهراءات، بالاضافة الى سقوط أكثر من ٢٠٠ شهيد و٦ آلاف جريح، والى تشريد الالاف من المواطنين الذين دمّرت منازلهم.

تداعيات جسيمة للإنفجار

وكان لهذا الانفجار تداعيات جسيمة على البلاد وبمثابة القشة التي قضمت ظهر البعير، اذ على أثره استقالت حكومة الرئيس حسان دياب، وبقيت البلاد أشهر عدة من دون حكومة، ما ادى الى تدهور غير مسبوق بسعر صرف العملة الوطنية، والى ارتفاع كبير بأسعار مختلف أنواع السلع، والى اضطرار مئات المؤسسات في مختلف القطاعات الى الإقفال وتسريح الآلاف من العمال والموظفين، فارتفعت نسبة البطالة وحالة الفقر التي تجاوزت الـ ٧٥٪ من الشعب اللبناني.

انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني

وكانت لهذه الازمات والأحداث انعكاسات سلبية كبيرة على قطاع النقل البحري اللبناني وعلى مرفأ بيروت الذي تمر عبره اكثر من ٧٥٪ من واردات وصادرات لبنان. وكما بات معروفا، فإن العناية الإلهية أنقذت محطة الحاويات من الانفجار في المرفأ، فقد أصيبت بأضرار صغيرة تمكنت شركة BCTC المشغلة للمحطة من صيانتها وتصليحها ما سمح للمحطة من استئناف تقديم خدماتها بعد أسبوع واحد من الانفجار.

تدهور خدمات محطة الحاويات

ولكن خدمات هذه المحطة لسفن الحاويات التي تؤمها بدأت بالتراجع، نتيجة للاجراءات والتدابير المصرفية التي منعت شركة BCTC من تحويل الأموال من ودائعها بالعملة الصعبة الى الموردين في الخارج لشراء قطع الغيار المطلوبة لتصليح الرافعات الجسرية GANTY CRANES التي تؤمن عمليات تفريغ وشحن السفن، بالاضافة الى المعدات والآليات التي اصبحت بحاجة الى عمليات تصليح بسبب استخدامها لمدة طويلة من دون اجراء أية صيانة عليها. كما ان الحجز الاحتياطي على ايرادات المرفأ حرمه من القيام بالموجبات تجاه المتعاملين معه، خصوصا شركة BCTC التي هي بحاجة الى هذه الاموال النقدية MONEY FRESH لكي تتمكن من الاستمرار في تقديم خدماتها.

ومما زاد الطين بلة، انقطاع التيار الكهربائي عن المرفأ وعدم تزويده بكميات المازوت المطلوبة لتشغيل المولدات الكهربائية ٢٤/٢٤، لكي تتمكن محطة الحاويات من متابعة تشغيل السفن والمحافظة على المواد الغذائية والادوية المستوردة بالحاويات المبردة وبالتالي تأمين الأمن الغذائي للمواطن اللبناني.

٣ رافعات جسرية فقط صالحة للعمل!

كما ان عدم تمكن شركة BCTC من تحويل الأموال الصعبة الى الموردين في الخارج، ساهم في استمرار تدهور خدمات محطة الحاويات وبصورة تصاعدية الى ان وصلت الى دائرة الخطر، عندما انخفض عدد الرافعات الجسرية الصالحة للعمل الى ٣ رافعات فقط، وبقاء القسم الأكبر من تجهيزات وآليات ومعدات المحطة غير صالح للعمل وبحاجة ملحة الى قطاع الغيار وعمليات تصليح وصيانة.

تجدد أزمة ازدحام البواخر

وبنتيجة انخفاض عدد الرافعات الجسرية والآليات الصالحة للعمل وتدهور خدمات المحطة، تجددت أزمة ازدحام البواخر التي أصبحت مضطرة الى الانتظار خارج الاحواض أيام عدة لحلول دورها للرسو والعمل في المحطة.

استياء شركات الملاحة من تدهور خدمات المحطة

وقد أعربت شركات الملاحة التي تتعامل مع مرفأ بيروت عن استيائها وغضبها من تدهور خدمات محطة الحاويات حتى ان البعض منها اضطر الى تحويل بعض البواخر الى مرفأ طرابلس لتجنب بقائها منتظرة خارج الأحواض أياماً عدة، والذي يكبدها عشرات الآلاف من الدولارات يوميا.

غرفة الملاحة ترفع الصوت وتحذر...

وكانت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت قد اطلقت الصرخة محذرة من ان تصبح محطة الحاويات مشلولة بشكل كامل في اية لحظة، في حال تعطلت الرافعات



الجيش يشارك بإزالة الركام والانقاض في مرفأ بيروت

الجسرية الثلاث التي ما تزال صالحة للعمل واصبحت خارج الخدمة، ما يهدد الامن الغذائي بالخطر، داعية المسؤولين المعنيين الى التدخل لانقاذ مرفأ بيروت من كارثة محتمة قبل فوات الأوان!

الوكالات البحرية ساهمت في عملية الانقاذ

وساهمت الوكالات البحرية التي تمثل شركات الملاحة التي تؤمن الشحن بواسطة سفن الحاويات، في ايجاد الحلول للمشاكل المالية التي يعاني منها مرفأ بيروت وشركة BCTC. وقد انعكست هذه المساهمة ايجابا على عمليات تشغيل السفن اذ ارتفع عدد الرافعات الجسرية التي اصبحت صالحة للعمل من ٣ رافعات الى ٦ رافعات، ما ساهم في تسريع عمليات تشغيل السفن والتخفيف من شدة الازدحام.

استيفاء قسم من الرسوم المرفئية نقدا بالدولار الأميركي

كما ان قرار إدارة مرفأ بيروت بالمباشرة في إستيفاء قسم من الرسوم المرفئية نقدا بالدولار الأميركي (FRESH DOLLAR) ، سمح لها بتسديد بدل أتعاب شركة BCTC أيضا نقدا بالدولار الأميركي الذي مكّنها من تحويل الأموال الصعبة الى الموردين في الخارج بشراء قطع الغيار المطلوبة لتصليح رافعات المحطة وتجهيزاتها.

٨ رافعة جسرية صالحة للعمل

وبالفعل مع استلام شركة BCTC بعضا من قطع الغيار المطلوبة، تمكنت من تصليح المزيد من الرافعات الجسرية التي ارتفع عددها الى ٨ رافعات بعد ان كانت المحطة مهددة بالشلل التام.



محطة الحاويات في مرفأ بيروت

مهندسون صينيون في المرفأ

كما تكمنت شركة BCTC من استدعاء مهندسين من شركة ZPMC الصينية المصنّعة للرافعات الجسرية الذين ما يزالون يقومون بصيانة وتصليح الرافعات الجسرية التي ارتفع عددها الى ١١ رافعة حتى تاريخه. ومن المتوقع ان ينجزوا صيانة وتصليح الرافعات الجسرية الباقية والبالغ عددها ٥ رافعات جسرية قبل نهاية شهر كانون الثاني الجاري.

شكرا للعائلة المرفئية

ولا بد من ان ننوه مجددا بأعضاء العائلة المرفئية الذين لعبوا دورا مهما، كل ضمن نطاق عمله ونشاطه، لإعادة عجلة العمل في مرفأ بيروت ومحطة الحاويات. ونذكر على سبيل المثال لا الحصر وزارة الاشغال العامة والنقل، وادارات كل من مرفأ بيروت، والجمارك، ومحطة الحاويات، ومحطة ارشاد السفن، ومعهد البحوث الصناعية، ورئاسة الميناء والنقابات العاملة والمتعاملة مع المرفأ، والاجهزة الأمنية والعسكرية المتواجدة في المرفأ من مهمة، والوكالات البحرية ومخلصي البضائع ووسطاء النقل والمستثمرين في المنطقة الحرة اللوجستية من جهة أخرى.

تحية خاصة للجيش اللبناني

كما نوجه تحية شكر خاصة للجيش اللبناني الذي كان له دور محوري في عمليات الانقاذ ورفع الانقاض والركام داخل المرفأ ومحيطه، وفي استئناف العمل في المرفأ ومحطة الحاويات بعد مرور أسبوع واحد على الانفجار!

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت



CMA CGM تدعم طلاب لبنان بالتعاون مع HEC Paris



وقّعت مجموعة CMA CGM، الرائدة عالمياً في مجال النقل البحري والخدمات اللوجستيّة، شراكة واعدة مع جامعة HEC Paris ومؤسّسة HEC وذلك في مقرّ مجموعة CMA CGM في بيروت. وتُشكّل هذه الشراكة أوسع برنامج دعم على الصعيد الدولي يتم إطلاقه لصالح طلاّب HEC. فمجموعة CMA CGM وجامعة HEC Paris تؤكّدان من خلال إلتزامهما هذا، فتح الآفاق للمواهب اللبنانيّة للإلتحاق بأعرق الجامعات العالمية.

وسيغطّي هذا البرنامج، المسمّى CMA CGM Excellence Fund for Lebanon، جزءاً من الأقساط الدراسيّة بالإضافة إلى النفقات المعيشة للطلاّب اللبنانيّين المختارين وفقاً لمعايير محدّدة، لا سيما معايير التميّز والمعايير الإجتماعيّة. وسيتم إطلاق عمليّة تقديم الطلبات لبرنامج Grande Ecole، وبرامج الماجستير وماجستير إدارة الأعمال لجامعة HEC Paris، ما بين كانون الثاني وحزيران، تحضيراً لإنخراط الطلاب في العام الدراسي الذي سيبدأ في أيلول ٢٠٢٢.

وستسمح هذه الشراكة كلّ عام بتوفير الدعم المالي ل ٢٠ طالباً لبنانياً على مدى ١٠ سنوات مما سيمكّنهم من الدراسة في أعرق الجامعات العالمية على الرغم من الحالة الإقتصادية الصعبة. وسيتمّ إختيار المرشّحين من ضمن أفضل الجامعات في لبنان لمتابعة دراستهم في HEC Paris.

ويهدف هذا المشروع إلى تعزيز قدرات الطلاب اللبنانين المتفوّقين مما سيمكنهم من العودة إلى وطنهم الأم بعد إكمالهم دراستهم في فرنسا، مما يخوّلهم الدخول إلى شركات عالمية كبيرة مثل مجموعة CMA CGM، مساهمين بالتالي في تطوير بلدهم.

وإلى جانب ذلك، كانت CMA CGM قد تعهّدت بتغطية الأقساط المدرسيّة للعام ٢٠٢١-٢٠٢٢ لـ ٢٦٠٠ تلميذ إبتدائي وثانوي منتشرين في جميع أنحاء الأراضي اللبنانيّة، بالإضافة إلى تغطيتها الأقساط الجامعيّة لطلاّبٍ في جامعات لبنانيّة عريقة.

وفي سياق متّصل، أشار رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة CMA CGM **رودولف سعاده**، إلى أنّ «مستقبل أيّ بلدٍ يبنى من خلال شبابه. فإنطلاقاً من تعلّقنا بجذورنا اللبنانيّة وإلتزامنا بدعم التعليم، حرصت على أن تساهم مجموعة CMA CGM بدعم الطلاّب اللبنانيّين من خلال منحهم فرصة متابعة دراساتهم العليا في كليّة إدارة الأعمال في الجامعة الفرنسيّة العريقة HEC Paris. وستعزّز هذه الشراكة طويلة الأمد العلاقات التاريخيّة بين لبنان و فرنسا».

وبالنسبة إلى **إلويك بيراش**، المدير العام وعميد HEC Paris، «إنّ برنامج المنح الدراسيّة هذا منطقي، إذ أنّ مجموعة CMA CGM متضامنة تماماً مع لبنان وترغب في تحقيق الأفضل له. وتجمعنا رغبة مشتركة في تحقيق التقدّم الإجتماعي عبر الحدود، لا سيّما في الأوقات الصعبة كتلك التي يعيشها لبنان اليوم، كما أننا نساهم في إعادة إعمار البلد من خلال تدريب طلاّب موهوبين سيكونون المساهمين الرئيسيّين في لبنان الغد».

مبادرات مشكورة لـ CMA CGM لمساعدة المحتاجين



في مبادرة فريدة من نوعها كما جرت العادة خلال موسم الأعياد، حرصت مجموعة CMA CGM على التطوع لمساعدة المحتاجين.

لذا، تعاون فريق المجموعة مع جمعيات خيرية محلية في ٢٠ دولة بما في ذلك أستراليا وفنلندا وغانا وفرنسا ولبنان وموريشيوس وسنغافورة وتايوان، بهدف تقديم المساعدات والهدايا للأطفال والمحتاجين.

ففي موريشيوس، تبرعت المجموعة بهدايا عيد الميلاد للأطفال الذين يعيشون في الملاجئ.

وفي لبنان، قامت بتوزيع أكثر من ٢٥٠ حصة غذائية و ٢٥٠ بطانية دافئة بمساعدة أعضاء فريق CEVA Logistics.

أما في فنلندا، تم التبرع بالكتب والألعاب التي تم جمعها للأسر ذات الدخل المنخفض والأطفال في دور الرعاية.

وفي تايوان، أقيمت حملة التبرع بالكتب لصالح الأطفال المدعومين من صندوق تايوان للأطفال والعائلات، في حين في سنغافورة جمع متطوعو المجموعة، ما مجموعه ٦٢,٨ كجم من الخضروات الطازجة وقدموها إلى مؤسسة خيرية غير ربحية.

وفي أستراليا، تم تقديم وجبات ساخنة للمحتاجين، أما في فرنسا، تم جمع الهدايا للأشخاص المحتاجين. وتوجهت المجموعة بالشكر لجميع المتطوعين على كرمهم متمنية للجميع أعياداً سعيدة.

CMA CGM

معلّقين فيك



ارتفاع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت باستثناء عدد السيارات

٩٥ باخرة، ٣٧٧ الف طن، ٥٠٦١٨ حاوية نمطية و١٧٠٣ سيارات

حقق مرفأ بيروت في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي حركة اجمالية اكبر مما كانت عليه في شهر تشرين الاول (اكتوبر) المنصرم باستثناء مجموع السيارات والذي سجل انخفاضا. فقد اظهرت الاحصاءات زيادة بكميات البضائع والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبضائع اللبنانية والحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ومجموع الحاويات برسم المسافنة. ويذكر ان ادارة مرفأ بيروت لم تنشر قيمة الايرادات المرفئية المستوفاة خلال شهر تشرين الثاني.



مروان شفيق كعكي
مدير الشؤون الادارية

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في تشرين الاول وتشرين الثاني ٢٠٢١

وافادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في شهري تشرين الاول والثاني من العام ٢٠٢١ الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٩٥ باخرة مقابل ٩٦ باخرة في تشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض قدره باخرة واحدة ونسبته اقل من ١٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ٣٧٧ الف طن مقابل ٣٣١ الف طن اي بارتفاع قدره ٤٦ الف طن ونسبته ١٤٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٣٧٧ الف طن في تشرين الثاني ٢٠٢١ كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٨٩ الف طن مقابل ٢٥٦ الف طن، اي بنمو قدره ٣٣ الف طن ونسبته ١٣٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٨٨ الف طن مقابل ٧٥ الف طن، اي بارتفاع قدره ١٣ الف طن ونسبته ١٧٪.

ارتفاع حركة الحاويات في تشرين الثاني ٢٠٢١

كما سجل مرفأ بيروت حركة حاويات جيدة في شهر تشرين الثاني الماضي وأكبر مما كانت عليه في تشرين الاول المنصرم. فقد بلغ مجموعها ٥٠٦١٨ حاوية نمطية مقابل ٤٢٣٤٢ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٢٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٠٦١٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٥٤٦٣ حاوية نمطية مقابل ٢١٠٢٦ حاوية، اي بارتفاع قدره ٤٤٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٢١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٢٣٥٤٢ حاوية نمطية مقابل ٢٠٧١٢ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٤٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٦١٣ حاوية نمطية مقابل ٦٠٤ حاويات، اي بارتفاع نسبته ١٦٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٢١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في شهر تشرين الثاني الماضي والبالغة ٢٥٤٦٣ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٧٥٩٧ حاوية نمطية مقابل ١٥٤١٥ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٨٤٦ حاوية نمطية مقابل ٢١٤٣ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٩٧ حاوية نمطية ونسبته ١٤٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٦٠٢٠ حاوية نمطية مقابل ٣٤٦٨ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٧٤٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٢٣٥٤٢ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٨٣٢٥ حاوية نمطية مقابل ٧٠٧٧ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٢٤٨ حاوية نمطية ونسبتها ١٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٩٥٩٧ حاوية نمطية مقابل ١١٢٠٤ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٦٠٧ حاويات نمطية ونسبته ١٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٥٦٢٠ حاوية نمطية مقابل ٢٤٣١ حاوية، اي بزيادة قدرها ٣١٨٩ حاوية نمطية ونسبتها ١٣١٪.

ارتفاع مجموع الحاويات برسم المسافنة في تشرين الثاني ٢٠٢١

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة في تشرين الثاني ١١٦٤٠ حاوية نمطية مقابل ٥٨٩٩ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٩٧٪.

تراجع مجموع السيارات في تشرين الثاني ٢٠٢١

بينما تراجع مجموع السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في ت٢، فبلغ ١٧٠٣ سيارة مقابل ٢٧٩٦ سيارة في ت١، اي بتراجع نسبته ٣٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧٠٣ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ١٣٧٧ سيارة مقابل ١٦٣٧ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢٦٠ سيارة ونسبته ١٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٣٢٦ سيارة مقابل ١١٥٩ سيارة، اي بتراجع قدره ٨٣٣ سيارة ونسبته ٧٢٪.

وتجدر الاشارة أخيرا الى ان ادارة مرفأ بيروت لم تنشر قيمة الايرادات المرفئية التي استوفتها في ت٢ لأسباب طارئة، علماً ان الايرادات المرفئية التي استوفيت في شهر ت١ بلغت ٦,٤٠٨ مليون دولار. ■

حركة مرفأ بيروت الإجمالية في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٢١

الأبواب	تشرين الثاني ٢٠٢١	تشرين الأول ٢٠٢١	+/-
عدد البواخر	٩٥ باخرة	٩٦ باخرة	-باخرة واحدة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٣٧٧ ألف طن	٣٣١ ألف طن	+٤٦ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٢٨٩ ألف طن	٢٥٦ ألف طن	+٣٣ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٨٨ الف طن	٧٥ الف طن	+١٣ ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٥٠,٦١٨ حاوية نمطية	٤٢,٣٤٢حاوية نمطية	+٨,٢٧٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٥,٤٦٣ حاوية نمطية	٢١,٠٢٦ حاوية نمطية	+٤,٤٣٧حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٢٣,٥٤٢ حاوية نمطية	٢٠,٧١٢ حاوية نمطية	+٢,٨٣٠حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	١,٦١٣حاوية نمطية	٦٠٤ حاوية نمطية	+١,٠٠٩حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الإستهلاك المحلي	١٧,٥٩٧ حاوية نمطية	١٥,٤١٥ حاوية نمطية	+٢,١٨٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١,٨٤٦ حاوية نمطية	٢,١٤٣ حاوية نمطية	-٢٩٧حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٦,٠٢٠ حاوية نمطية	٣,٤٦٨حاوية نمطية	+٢,٥٥٢حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٨,٣٢٥حاوية نمطية	٧,٠٧٧ حاوية نمطية	+١,٢٤٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٩,٥٩٧ حاوية نمطية	١١,٢٠٤ حاوية نمطية	-١,٦٠٧حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٥,٦٢٠ حاوية نمطية	٢,٤٣١ حاوية نمطية	+٣,١٨٩حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١١,٦٤٠ حاوية نمطية	٥,٨٩٩ حاوية نمطية	+٥,٧٤١ حاوية نمطية
مجموع السيارات	١,٧٠٣ سيارة	٢,٧٩٦ سيارة	-١,٠٩٣ سيارة
سيارات مستوردة	١,٣٧٧ سيارة	١,٦٣٧ سيارة	-٢٦٠ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٣٢٦سيارة	١,١٥٩ سيارة	-٨٣٣ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	غ.م.	٦,٤٠٨ مليون دولار	

مرفأ بيروت يسجل انخفاضا بمجموع الحاويات وارتفاعا بحجم البضائع وعدد السيارات

١٠٧٦ باخرة، ٤,٢٢٢ مليون طن، ٥٧٠٦٦١ حاوية نمطية و٢٢٣٩٦ سيارة

أظهرت الاحصاءات ان مرفأ بيروت سجل في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الحالي تراجعا بعدد البواخر التي أمته ومجموع الحاويات التي تداولها، مقابل ارتفاع الوزن الاجمالي وعدد السيارات التي تعامل معها، كما افادت بانخفاض كبير بحركة المسافنة مقابل زيادة ملموسة بالحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة بحرا.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٢٠ و٢٠٢١

وافادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ بالوقائع التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١٠٧٦ باخرة، مقابل ١٢٦١ باخرة اي بتراجع قدره ١٨٥ باخرة ونسبته ١٥٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ٤,٢٢٢ ملايين طن مقابل ٤,٠٩٩ ملايين طن، اي بزيادة قدرها ١٢٣ الف طن ونسبتها ٣٪.

وتوزع الوزن الاجمالي للبضائع البالغ ٤.٢٢٢ ملايين طن.

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٣,٤٣٧ ملايين طن مقابل ٣,٣٨٧ ملايين طن، اي بارتفاع قدره ٥٠ الف طن ونسبته ١٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحرا: بلغ وزنها ٧٨٥ الف طن مقابل ٧١٢ الف طن، اي بزيادة قدرها ٧٣ الف طن ونسبتها ١٠٪.

تراجع كبير بحركة الحاويات

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي انخفاضا كبيرا، فقد بلغ مجموعها ٥٧٠٦٦١ حاوية نمطية مقابل ٧٠٦٠٧٠ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٢٠، اي بتراجع نسبته ١٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٧٠٦٦١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٢٧٨٢٠٢ حاوية نمطية مقابل ٣٣١٧٥٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٣٥٥٠ حاوية نمطية ونسبته ١٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٢٧٥٢١٨ حاوية نمطية مقابل ٣٣٥٥٢٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٨٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٧٢٤١ حاوية نمطية مقابل ٣٨٧٩٦ حاوية، اي بتراجع نسبته ٥٦٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٢١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي والبالغة ٢٧٨٢٠٢ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٠١٨٧٥ حاوية نمطية مقابل ١٧٩٤٣٣ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠٢٠، اي بارتفاع نسبته ١٣٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٤٤٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٦٨٥٠ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٤٢٤ حاوية نمطية ونسبته ١٤٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٦١٩٠١ حاوية نمطية مقابل ١٣٥٤٦٩ حاوية، اي بتراجع كبير نسبته ٥٤٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢١ والبالغة ٢٧٥٢١٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٥٠٤٣ حاوية نمطية مقابل ٧١١٠٢ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٢٠، اي بارتفاع نسبته ٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٣٩٥٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٢٥٠١٩ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٤٥٠٧ حاوية نمطية ونسبتها ١٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٦٠٦٤٩ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٤٠١ حاوية، اي بتراجع نسبته ٥٦٪.

انخفاض كبير بحركة الحاويات برسم المسافنة

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٢١ انخفاضا كبيرا. فقد بلغ مجموعها ١٢٢٥٥٠ حاوية مقابل ٢٧٤٨٧٠ حاوية للفترة عينها من ٢٠٢٠، اي بتراجع نسبته ٥٥٪.

ارتفاع حركة السيارات في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢١

بينما ارتفع مجموع السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي. فقد بلغ ٢٢٣٩٦ سيارة مقابل ١١٥٠١ سيارة للفترة نفسها من العام ٢٠٢٠ اي بارتفاع قدره ١٠٨٩٥ سيارة ونسبته ٩٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٣٩٦ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ١٦٩٣ سيارة مقابل ٥٦١٣ اي بزيادة نسبتها ١٨٧٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٦٣٠٣ سيارة مقابل ٥٨٨٨ سيارة، اي بارتفاع قدره ٤١٥ سيارة ونسبته ٧٪.

وتجدر الاشارة مجددا الى ان ادارة مرفأ بيروت لم تنشر حتى تاريخه قيمة الايرادات المرفئية التي استوفتها في شهر تشرين الثاني الماضي، مما حال دون معرفة مجموع الواردات المرفئية المستوفاة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي، في حين بلغ مجموع هذه الايرادات ٩٩,٧٦٦ مليون دولار في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢٠.■

مقارنة حركة مرفأ بيروت في الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٢٠ و ٢٠٢١

الأبواب	الأشهر الـ١١ الأولى ٢٠٢١	الأشهر الـ١١ الأولى ٢٠٢٠	+/-
مجموع البواخر	١,٠٧٦ باخرة	١,٢٦١ باخرة	-١٨٥ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٤,٢٢٢ مليون طن	٤,٠٩٩مليون طن	+١٢٣ ألف طن
البضائع المستوردة (طن)	٣,٤٣٧ مليون طن	٣,٣٨٧ مليون طن	+٥٠ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٧٨٥ الف طن	٧١٢ الف طن	+٧٣ ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٥٧٠,٦٦١ حاوية نمطية	٧٠٦,٠٧٠حاوية نمطية	-١٣٥,٤٠٩حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٧٨,٢٠٢ حاوية نمطية	٣٣١,٧٥٢ حاوية نمطية	-٥٣,٥٥٠حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٢٧٥,٢١٨حاوية نمطية	٣٣٥,٥٢٢ حاوية نمطية	-٦٠,٣٠٤حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	١٧,٢٤١حاوية نمطية	٣٨,٧٩٦ حاوية نمطية	-٢١,٥٥٥حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٠١,٨٧٥ حاوية نمطية	١٧٩,٤٣٣ حاوية نمطية	+٢٢,٤٤٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٤,٤٢٦ حاوية نمطية	١٦,٨٥٠ حاوية نمطية	-٢,٤٢٤حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٦١,٩٠١ حاوية نمطية	١٣٥,٤٦٩ حاوية نمطية	-٧٣,٥٦٨حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٧٥,٠٤٣حاوية نمطية	٧١,١٠٢ حاوية نمطية	+٣,٩٤١ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٣٩,٥٢٦ حاوية نمطية	١٢٥,٠١٩ حاوية نمطية	+١٤,٥٠٧حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٦٠,٦٤٩ حاوية نمطية	١٣٩,٤٠١ حاوية نمطية	-٧٨,٧٥٢ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٢٢,٥٥٠حاوية نمطية	٢٧٤,٨٧٠ حاوية نمطية	-١٥٢,٣٢٠حاوية نمطية
مجموع السيارات	٢٢,٣٩٦ سيارة	١١,٥٠١ سيارة	+١٠,٨٩٥ سيارة
سيارات مستوردة	١٦,٠٩٣ سيارة	٥,٦١٣ سيارة	+١٠,٤٨٠ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٦,٣٠٣سيارة	٥,٨٨٨ سيارة	+٤١٥ سيارة
المجموع العام الواردات المرفئية	غ.م.	٩٩,٧٦٦ مليون دولار	

حركة اجمالية جيدة يحققها مرفأ طنجة المتوسط في العام ٢٠٢١

أظهرت الاحصاءات ان مرفأ طنجة المتوسط (TANGER MED) المغربي، حقق ارقاما جيدة بحركته الاجمالية في العام ٢٠٢١، فقد تداول ٧,٢ ملايين حاوية نمطية بارتفاع ٢٤٪، عن تلك المسجلة في العام ٢٠٢٠. كما ارتفع الوزن الاجمالي للبضائع الى ١٠١ مليون طن بزيادة ٢٥٪، وبلغ مجموع المركبات الصادرة والواردة ٤٠٧٤٥٩ مركبة، بارتفاع ١٤٪، وعدد البواخر التي أمّته الى ١٠٩٠٢ باخرة بزيادة ١٢٪، من بينها ٩٢٩ باخرة عملاقة (MEGA SHIP).

ويحتل مرفأ طنجة المتوسط المركز الثاني عربيا بعد مرفأ جبل علي الاماراتي والمرتبة ٢٤ عالميا.

الإرتفاع الكبير بالحركة الإجمالية إنعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية

٦٧٧ باخرة، ٢,٢٠٣ مليون طن، ٣٣٥٧ سيارة، ٧٠١٣٨ حاوية نمطية، ١٨٧١٠ شاحنة و٢٧,٧ مليون دولار

أفادت الإحصاءات أن مرفأ طرابلس حقق حركة إجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي أكبر بكثير مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢٠، كما أظهرت ان هذا الإرتفاع الكبير إنعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي سجلت زيادة قياسية.

وسجل مرفأ عاصمة الشمال طرابلس، هذه النتائج الجيدة على الصعيدين التشغيلي والمالي، بالرغم من تفاقم الاوضاع المالية والاقتصادية والمعيشية في البلاد، والتراجع الكبير بسعر صرف العملة الوطنية، واستمرار المصارف بتطبيق إجراءاتها وتدابيرها بمنع المودعين من سحب ودائعهم بالعملة الصعبة، او منعهم من تحويلها الى الخارج، ووضع سقف لسحب أموالهم من ودائعهم حتى بالليرة اللبنانية.



د. احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٢٠ و٢٠٢١

مجموع البواخر: بلغ ٦٧٧ باخرة مقابل ٥٥٣، اي بارتفاع ونسبته ٢٢٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٢,٢٠٣ مليون طن مقابل ١,٩٧٩ مليون طن، اي بزيادة قدرها ٢٢٤ الف طن ونسبتها ١١٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٢,٢٠٣ مليون طن كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١,٥٩٥ مليون طن مقابل ١,٤٧٧ مليون طن، اي بنمو قدره ١١٨ الف طن ونسبته ٨٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٦٠٨ آلاف طن مقابل ٥٠٢ الف طن، اي بزيادة قدرها ١٠٦ الف طن ونسبتها ٢١٪.

إرتفاع مجموع السيارات

كما ارتفع مجموع السيارات التي تعامل معها مرفأ طرابلس، فبلغ ٣٣٥٧ سيارة مقابل ١٢٧٧ سيارة، اي بارتفاع كبير قدره ٢٠٨٠ سيارة ونسبته ١٦٣٪.

وزيادة بمجموع الحاويات

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ طرابلس، زيادة جيدة فبلغ مجموعها ٧٠١٣٨ حاوية نمطية مقابل ٥١٢٠٧ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٣٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٠١٣٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣٦٣٨٨ حاوية نمطية مقابل ٢٦٢٩٤ حاوية، اي بنمو قدره ١٠٠٩٤ حاوية نمطية ونسبته ٣٨٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٣٣٧٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٤٩١٣ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٣٥٪.

إرتفاع مجموع الشاحنات

وبلغ مجموع الشاحنات ١٨٧١٠ شاحنة مقابل ٩٣٧٩ شاحنة اي بارتفاع جيد قدره ٩٣٣١ شاحنة ونسبته ٩٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٨٧١٠ شاحنة كالآتي:

الشاحنات الواردة بحرا: بلغت ٩٢٠٠ شاحنة مقابل ٤٦٣٣ شاحنة، اي بزيادة قدرها ٤٥٦٧ شاحنة ونسبتها ٩٩٪.

الشاحنات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٩٥١٠ شاحنة مقابل ٤٧٤٦ شاحنة، اي بارتفاع قدره ٤٧٦٤ شاحنة ونسبته ١٠٠٪.

إرتفاع الحركة الإجمالية إنعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية

وبيّنت الإحصاءات أن الارتفاع الكبير بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية، خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢١، إنعكس إيجابا على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٢٧,٧٣٤ مليون دولار مقابل ١٢,٥٠٦ مليون دولار للفترة ذاتها من العام ٢٠٢٠، اي بزيادة قياسية نسبتها ١٢٢٪.

حركة تشرين الثاني ٢٠٢١ أكبر منها في تشرين الثاني ٢٠٢٠

من ناحية ثانية، أفادت الاحصاءات ان الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس خلال شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٢١، جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠٢٠ . فقد أظهرت المقارنة الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٧٨ باخرة مقابل ٥٢ باخرة، اي بارتفاع نسبته ٥٠٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ٢٠٩٧٢٧ طنا مقابل ٢٢٣٦٠٧ طناً اي بتراجع قدره ١٣٨٨٠ طنا ونسبته ٦٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٢٠٩٧٢٧ طنا على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغت ١٥٥٦٨٠ طنا مقابل ١٨٤٧٢٠ طناً، اي بانخفاض قدره ٢٩٠٤٠ طنا ونسبته ١٦٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٥٤٠٤٧ طنا مقابل ٣٨٨٨٧ طنا، اي بزيادة قدرها ١٥١٦٠ طنا ونسبتها ٣٩٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٠٨ سيارة مقابل ٤ سيارات فقط.

مجموع الحاويات: بلغ ٤٨٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٢٩٩ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٥٥٤ حاوية نمطية ونسبتها ٤٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٨٥٣ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٢٧١ حاوية نمطية مقابل ١٨١١ حاوية، اي بارتفاع قدره ٤٦٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٥٨٢ حاوية نمطية مقابل ١٤٨٨ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٧٤٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ١٦٢٠ شاحنة مقابل ١١٠١، اي بارتفاع نسبته ٤٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٦٢٠ شاحنة في تشرين الثاني ٢٠٢١ كالآتي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ٦٥٣ شاحنة مقابل ٥٣٩، اي بزيادة نسبتها ٢١٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغت ٩٦٧ شاحنة مقابل ٥٦٢، اي بارتفاع نسبته ٧٢٪.

إرتفاع مجموع الحركة إنسحب أيضا على مجموع الواردات المرفئية

وأدى إرتفاع الحركة الإجمالية في ت٢، الى نمو مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٣,٠٩٩ ملايين دولار مقابل ١,٦٤٧ مليون دولار للشهر نفسه من العام ٢٠٢٠، اي بزيادة نسبتها ٨٨٪. ■

جدول مقابنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع الوردات المرفئية خلال الأشهر الـ١١ الأولى

الأبواب	الأشهر الـ١١ الأولى ٢٠٢١	الأشهر الـ١١ الأولى ٢٠٢٠	+/-
عدد البواخر	٦٧٧ باخرة	٥٥٣ باخرة	+١٢٤ بواخر
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٢,٢٠٣ مليون طن	١,٩٧٩ مليون طن	+٢٢٤ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	١,٥٩٥ مليون طن	١,٤٧٧ مليون طن	+١١٨ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً(طن)	٦٠٨ ألف طن	٥٠٢ ألف طن	+١٠٦ آلاف طن
مجموع السيارات	٣,٣٥٧ سيارة	١,٢٧٧ سيارة	+٢,٠٨٠ سيارة
مجموع الحاويات	٧٠,١٣٨ حاوية نمطية	٥١,٢٠٧ حاوية نمطية	+١٨,٩٣١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٦,٣٨٨ حاوية نمطية	٢٦,٢٩٤ حاوية نمطية	+١٠,٠٩٤ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٣٣,٧٥٠ حاوية نمطية	٢٤,٩١٣ حاوية نمطية	+٨,٨٣٧ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١٨,٧١٠ شاحنة	٩,٣٧٩ شاحنة	+ ٩,٣٣١ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	٩,٢٠٠ شاحنة	٤,٦٣٣ شاحنة	+٤,٥٦٧ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	٩,٥١٠ شاحنة	٤,٧٤٦ شاحنة	+٤,٧٦٤ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (دولار اميركي)	٢٧,٧٣٤ مليون دولار	١٢,٥٠٦ مليون دولار	+١٥,٢٢٨ مليون دولار

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع الوردات في ت٢ من ٢٠٢٠ و٢٠٢١

الأبواب	تشرين الثاني ٢٠٢١	تشرين الثاني ٢٠٢٠	+/-
عدد البواخر	٧٨ باخرة	٥٢ باخرة	+٢٦ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٢٠٩,٧٢٧ طناً	٢٢٣,٦٠٧ طناً	-١٣,٨٨٠ طناً
بضائع مستوردة (طن)	١٥٥,٦٨٠ طناً	١٨٤,٧٢٠ طناً	-٢٩,٠٤٠ طناً
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً(طن)	٥٤,٠٤٧ طناً	٣٨,٨٨٧ طناً	+١٥,١٦٠ طناً
مجموع السيارات	٥٠٨ سيارات	٤ سيارات	+٥٠٤ سيارات
مجموع الحاويات	٤,٨٥٣ حاوية نمطية	٣,٢٩٩ حاوية نمطية	+١,٥٥٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢,٢٧١ حاوية نمطية	١,٨١١ حاوية نمطية	+٤٦٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٢,٥٨٢ حاوية نمطية	١,٤٨٨ حاوية نمطية	+١,٠٩٤ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١,٦٢٠ شاحنة	١,١٠١ شاحنة	+٥١٩ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	٦٥٣ شاحنة	٥٣٩ شاحنة	+١١٤ شاحنة
شاحنات معاد تصديرها بحراً	٩٦٧ شاحنة	٥٦٢ شاحنة	+٤٠٥ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (دولار اميركي)	٣,٠٩٩ مليون دولار	١,٦٤٧ مليون دولار	+١,٤٥٢ مليون دولار



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

إرتفاع مجموع الحاويات ومرفأ بيروت يتداول ٥٠٦١٨ حاوية نمطية

تغييرات في بعض المراتب الامامية: وMERIT الأولى إستيراداً وتصديراً

سجل مرفأ بيروت حركة حاويات إجمالية في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، أكبر مما كانت عليه في تشرين الأول (اكتوبر) المنصرم. وأظهرت الإحصاءات أن المراتب الأمامية شهدت تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي إحتلتها إستيراداً وتصديراً.

إرتفاع مجموع الحاويات الى ٥٠٦١٨ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠٢١

فقد بلغ مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت في ت٢ ٢٠٢١ ٥٠٦١٨ حاوية نمطية مقابل ٤٢٣٤٢ حاوية في ت١، أي بزيادة نسبتها ٢٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٠٦١٨ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٥٤٦٣ حاوية نمطية مقابل ٢١٠٢٦ حاوية، في تشرين الأول المنصرم، أي بارتفاع نسبته ٢١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٣٥٤٢ حاوية نمطية مقابل ٢٠٧١٢ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٨٣٠ حاوية نمطية ونسبتها ١٤٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٦١٣ حاوية نمطية مقابل ٦٠٤ حاويات، أي بارتفاع قدره ١٠٠٩ حاويات نمطية ونسبته ١٦٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٢١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٢٥٤٦٣ حاوية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٧٥٩٧ حاوية نمطية مقابل ١٥٤١٥ حاوية في تشرين الأول، أي بنمو نسبته ١٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٨٤٦ حاوية نمطية مقابل ٢١٤٣ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٩٧ حاوية نمطية ونسبته ١٤٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٦٠٢٠ حاوية نمطية مقابل ٣٤٦٨ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٧٤٪.

تعديلات في المراتب الأمامية وMERIT تستعيد الأولى إستيراداً

من جهة أخرى أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٧٥٩٧ حاوية نمطية ان تبديلات عدة طرأت على المراتب الأمامية:

– فوكالة MERIT SHIPPING تمكنت من إستعادة المرتبة الاولى باستيرادها ٥٣٢٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧٧٩ حاوية بارتفاع نسبته ٩١٪.

– بينما تراجعت وكالة MSC (لبنان) الى المرتبة الثانية بتفريغها ٣٣٠٢ حاوية نمطية مقابل ٣٣٢٥ حاوية، اي بتراجع طفيف نسبته أقل من ١٪.

– في حين إحتفظت وكالة MAERSK (لبنان) بالمرتبة الثالثة بـ ٢٤٦٠ حاوية نمطية مقابل ٢٦٥٣ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٧٪.

– كما راوحت نقليات الجزائري مكانها في المرتبة الرابعة بـ ١٨٠٤ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٨ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٥٪.

– وتقدمت مجموعة SEALINE من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ١٥٢٠ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٢ حاوية اي بارتفاع نسبته ١٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٨٣٢٥ حاوية نمطية مقابل ٧٠٧٧ حاوية في تشرين الأول، اي بزيادة نسبتها ١٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٩٥٩٧ حاوية نمطية مقابل ١١٢٠٤ حاوية، اي بتراجع قدره ١٦٠٧ حاوية نمطية ونسبته ١٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٥٦٢٠ حاوية نمطية مقابل ٢٤٣١ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٣١٪.

وMERIT تحافظ على الاولى تصديراً في تشرين الثاني ٢٠٢١

وبينت حركة الحاويات المصدرة ملأى في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٨٣٢٥ حاوية نمطية ان تبديلات عدة طرأت على المراتب الأمامية:

– فوكالة MERIT SHIPPING بقيت متربعة كعادتها على المرتبة الاولى بتصديرها ٤٩٨٨ حاوية نمطية مقابل ٣١٦٣ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٥٨٪.

– كما ظلت وكالة MAERSK (لبنان) في المرتبة الثانية بشحنها ١٥٧٥ حاوية نمطية مقابل ١٢٧٦ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٢٣٪.

– بينما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٤٩٩ حاوية نمطية مقابل ٥٠٧ حاوية اي بانخفاض نسبته ٢٪.

– واحتلت المرتبة الرابعة وكالة SEANAUTICS بـ ٤٨٤ حاوية نمطية مقابل لا شيء في شهر تشرين الاول المنصرم.

– وجاءت المرتبة الخامسة لصالح مجموعة SEALINE بـ ٣٠٩ حاوية نمطية مقابل ١٢٠٦ حاوية، اي بتراجع قدره ٨٩٧ حاوية نمطية ونسبته ٧٤٪.

إرتفاع حركة المسافنة في تشرين الثاني ٢٠٢١

من جهة ثانية، سجلت حركة الحاويات برسم المسافنة في تشرين الثاني زيادة، اذ ارتفع مجموعها الى ١١٦٤٠ حاوية نمطية مقابل ٥٨٩٩ حاوية في تشرين الاول المنصرم، اي بزيادة قدرها ٥٧٤١ حاوية نمطية ونسبتها ٩٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١٦٤٠ حاوية نمطية كالآتي:

– ظلت وكالة MERIT SHIPPING محتلة المرتبة الأولى بتعاملها مع ١١١٧٩ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ٥٢٩٥ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١١١٪.

– كما احتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الثانية بـ ٤٥١ حاوية نمطية مقابل ٦٠٠ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٥٪.

– وبلغت حصة الوكالات الأخرى ١٠ حاويات نمطية مقابل ٤ حاويات، اي بارتفاع قدره ٦ حاويات نمطية ونسبته ١٥٠٪. ■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 2021	OCT 2021	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	5,320	2,779	+2,541
02- MSC (LEBANON)	3,302	3,325	-23
03- MAERSK (LEBANON)	2,460	2,653	-193
04- GEZAIRI TRANSPORT	1,804	1,568	+236
05- SEALINE GROUP	1,520	1,302	+218
06- LOTUS SHIPPING	1,283	1,307	-24
07- GHARIB SHIPPING TRANSPORT	893	696	+197
08- EL-FIL SHIPPING	452	447	+15
09- SEANAUTICS SHIPPING	423	-	+423
10- SONADE SHIPPING	138	51	+87
11- ABOURJEILY SHIPPING	2	1	+1
12- TOURISM& SHIPPING SERVICES	-	1,286	-1,286
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	17,597	15,415	+2,182
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	1,846	2,143	-297
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	5,191	2,977	+2,214
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIPMENT (TEU)	829	491	+338
TOTAL GENERAL IMPORT (TEU)	25,463	21,026	+4,437

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 2021	OCT 2021	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	4,988	3,163	+1,825
02- MAERSK (LEBANON)	1,575	1,276	+299
03- MSC (LEBANON)	499	507	-8
04- SEANAUTICS SHIPPING	484	-	+484
05- SEALINE GROUP	309	1,206	-897
06- GEZAIRI TRANSPORT	283	487	-204
07- EL-FIL SHIPPING	93	8	+85
08- LOTUS SHIPPING	86	160	-74
09- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	3	-	+3
10- TOURISM&SHIPPING SERVICES	-	267	-267
10- SONADE SHIPPING	-	2	-2
11- GHARIB SHIPPING TRANSPORT	5	1	+4
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	8,325	7,077	+1,248
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	9,597	11,204	-1,607
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	4,528	2,322	+2,206
TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIPMENT (TEU)	1,092	109	+983
TOTAL GENERAL EXPORT (TEU)	23,542	20,712	+2,830

شركة التفريغ اللبنانية ش.م.ل



تأمين تفريغ وتحميل البواخر
بصورة منتظمة ليلاً ونهاراً، براً وبحراً

تملك قاطرات وشالونات حديدية حديثة
جهاز إداري متخصص منذ أكثر من نصف قرن
شعارها التعاون مع الجميع لما فيه إنماء وتطوير مرفأ بيروت

شارع مرفأ بيروت، بناية الصحناوي، ص.ب: ٤٢٩ - هاتف: ٥٨٠٨٢٣ - ٥٨٠٤٩٧ - ٥٨٠٢٧١ (٠١)

تراجع مجموع الحاويات ومرفأ بيروت يتداول ٥٧٠٦٦١ حاوية نمطية

الانخفاض الكبير بحركة المسافنة انعكس سلبا على مجموع الحاويات

تبديلات في بعض المراتب الامامية وMERIT الاولى استيرادا وتصديرا



جو دقاق
MERIT SHIPPING



سمير نعيمه
SEALINE GROUP



خير الله الزين
MSC



انطوان شمالي
TOURISM & SHIPPING



منى بوارشي
GEZAIRY TRANSPORT



رائد بقعوني
Seanautics

اظهرت الاحصاءات ان مرفأ بيروت سجل تراجعا كبيرا بحركة الحاويات التي تعامل معها في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢١، كما كانت عليه في الفترة ذاتها من ٢٠٢٠. فقد تداول ٥٧٠٦٦١ حاوية نمطية مقابل ٧٠٦٠٧٠ حاوية، اي بتراجع قدره ١٣٥٤٠٩ حاوية نمطية ونسبته ١٩٪. كما بينت انخفاضا كبيرا بحركة الحاويات برسم المسافنة مقابل ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية، وان بعض المراتب الامامية شهدت تبديلات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

مقارنة بحركة الحاويات في الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٢٠ و٢٠٢١

وافادت المقارنة بمجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت في الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ الارقام التالية:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٢٧٨٢٠٢ حاوية نمطية مقابل ٣٣١٧٥٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٣٥٥٠ حاوية نمطية ونسبته ١٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ مجموعها ٢٧٥٢١٨ حاوية نمطية مقابل ٣٣٥٥٢٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٨٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ مجموعها ١٧٢٤١ حاوية نمطية مقابل ٣٨٧٩٦ حاوية، اي بتراجع نسبته ٥٦٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٢١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢١ والبالغة ٢٧٨٢٠٢ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٠١٨٧٥ حاوية نمطية مقابل ١٧٩٤٣٣ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٣٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٤٤٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٦٨٥٠ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٤٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٦١٩٠١ حاوية نمطية مقابل ١٣٥٤٦٩ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٥٤٪.

تعديلات في بعض المراتب الامامية و MERIT الاولى بالاستيراد

واظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الحالي، والبالغة ٢٠١٨٧٥ حاوية نمطية ان تعديلات طرأت على اسماء الوكالات البحرية التي احتلت بعض المراتب الامامية:

– تمكنت MERIT SHIPPING من التقدم من المرتبة الثانية إلى الاولى بتفريغها ٥٢٨٣٨ حاوية نمطية مقابل ٣٧٩٦٣ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٣٩٪.

– بينما تراجعت وكالة MSC (لبنان) الى المرتبة الثانية باستيرادها ٤٤٥٣٣ حاوية نمطية مقابل ٤٢٩٨٠ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٤٪.

– في حين راوحت وكالة MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٣٥٥٣٦ حاوية نمطية مقابل ٢٧٤٥٨ حاوية، اي بنمو نسبته ٢٩٪.

– كما ظلت وكالة نقليات الجزائري محتلة المرتبة الرابعة ١٩٠٦٩ حاوية نمطية مقابل ١٨٥٢٠ حاوية، اي بارتفاع قدره ٥٤٩ حاوية ونسبته ٣٪.

– وانتقلت وكالة LOTUS SHIPPING من المرتبة الثامنة الى الخامسة بـ ١٥٢١٧ حاوية نمطية مقابل ٩٢٦٤ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٦٤٪.

– وتراجعت TOURISM & SHIPPING من المرتبة الخامسة الى السادسة بـ ١٣٣٩٣ حاوية نمطية مقابل ١٤٣٥٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٧٪.

IMPORT – استيراد

NAME OF SHIPPING AGENCY	1st 11 Months 2021	1st 11 Months 2020	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	52,838	37,963	+14,875
02- MSC (LEBANON)	44,533	42,980	+1,553
03- MAERSK (LEBANON)	35,536	27,458	+8,078
04- GEZAIRI TRANSPORT	19,069	18,520	+549
05- LOTUS SHIPPING AGENCY	15,217	9,264	+5,953
06- TOURISM& SHIPPING SERVICES	13,393	14,355	-962
07- SEALINE GROUP	10,064	10,735	-671
08- EL-FIL AGENCY	4,729	6,084	-1,355
09- SEANAUTICS SHIPPING	3,084	-	+3,084
10- GHARIB SHIPPING TRANSPORT	2,479	-	+2,479
11- SONADE SHIPPING	572	-	+572
12- EDOUARD CORDAHI	122	537	-415
13- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	239	303	-64
14- METZ GROUP	-	11,234	-11,234
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	201,875	179,433	+22,442
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	14,426	16,850	-2,424
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	61,901	135,469	-73,568
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIPMENT (TEU)	278,202	331,752	-53,550

EXPORT – تصدير

NAME OF SHIPPING AGENCY	1st 11 Months 2021	1st 11 Months 2020	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	44,282	35,895	+8,387
02- MAERSK (LEBANON)	10,894	13,081	-2,187
03- SEALINE GROUP	4,731	6,349	-1,618
04- MSC (LEBANON)	4,225	3,689	+536
05- TOURISM&SHIPPING SERVICES	3,327	4,792	-1,465
06- GEZAIRI TRANSPORT	3,169	2,087	+1,082
07- SEANAUTICS SHIPPING	2,983	-	+2,983
08- LOTUS SHIPPING	866	511	+355
09- EL-FIL SHIPPING	361	528	-167
10- SONADE SHIPPING	77	-	+77
11- EDOUARD CORDAHI	57	331	-274
12- DIVERSE SHIPPING AGENCY	71	41	+30
13- METZ GROUP	-	3,733	-3733
14- GULF AGENCY	-	65	-65
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE GOODS (TEU)	75,043	71,102	+3,941
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	139,526	125,019	+14,507
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	60,649	139,401	-78,752
TOTAL GENERAL EXPORT (TEU)	275,218	335,522	-60,304

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢١ والبالغة ٢٧٥٢١٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٥٠٤٣ حاوية نمطية مقابل ٧١١٠٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣٩٤١ حاوية نمطية ونسبته ٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٣٩٥٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٢٥٠١٩ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٤٥٠٧ حاوية نمطية ونسبتها ١٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٦٠٦٤٩ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٤٠١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٥٦٪.

تعديلات طفيفة في المراتب الامامية وMERIT تحتفظ بالاولى تصديرا

وافادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧٥٠٤٣ حاوية نمطية ان تغييرات صغيرة حدثت في المراتب الامامية:

– ظلت MERIT متربعة على المرتبة الاولى بتصديرها ٤٤٢٨٢ حاوية نمطية مقابل ٣٥٨٩٥ حاوية للاشهر ذاتها من ٢٠٢٠ اي بارتفاع نسبته ٢٣٪.

– كما بقيت وكالة MAERSK (لبنان) في المرتبة الثانية بشحنها ١٠٨٩٤ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٨١ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٧٪.

– وراوحت مجموعة SEALINE مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٤٧٣١ حاوية نمطية مقابل ٦٣٤٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٥٪.

– بينما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة السادسة الى الرابعة بـ ٤٢٢٥ حاوية نمطية مقابل ٣٦٨٩ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٥٪.

– في حين تراجعت وكالة TOURISM & SHIPPING من المرتبة الرابعة الى الخامسة بـ ٣٣٢٧ حاوية نمطية مقابل ٤٧٩٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣١٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح وكالة نقليات الجزائري بـ ٣١٦٩ حاوية نمطية مقابل ٢٠٨٧ حاوية اي بزيادة قدرها ١٠٨٢ حاوية نمطية ونسبتها ٥٢٪.

تراجع كبير بحركة الحاويات برسم المسافنة

وأظهرت حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٢١ ان حركة الحاويات برسم المسافنة سجلت تراجعا كبيرا، فبلغ مجموعها ١٢٢٥٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧٤٨٧٠ حاوية في الفترة عينها من العام ٢٠٢٠، اي بانخفاض قدره ١٥٢٣٢٠ حاوية نمطية ونسبته ٥٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٢٢٥٥٠ حاوية نمطية برسم المسافنة كالآتي:

– احتفظت وكالة MERIT SHIPPING بالمرتبة الاولى بـ ١٠٤٢٢٠ حاوية نمطية مقابل ١٣٢٦٩٧ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢١٪.

– كما بقيت وكالة MSC (لبنان) في المرتبة الثانية بـ ١٠٣٩٣ حاوية نمطية مقابل ٨٨٣٩٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٨٨٪.

– وبلغت حصة الوكالات البحرية الأخرى من حركة المسافنة ٧٩٣٧ حاوية مقابل ٥٣٧٧٨ حاوية، اي بتراجع نسبته ٨٥٪.

٢١٪ حصة حركة المسافنة من المجموع العام للحاويات

وشكلت حصة حركة الحاويات برسم المسافنة والبالغة ١٢٢٥٥٠ حاوية نمطية ما نسبته ٢١٪ من مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠٢١، والبالغة ٥٧٠٦٦١ حاوية نمطية، بينما شكلت حركة المسافنة في الاشهر ذاتها من ٢٠٢٠ والبالغة ٢٧٤٨٧٠ حاوية نمطية ما نسبته ٣٩٪ من مجموع الحاويات التي تعامل معها المرفأ والبالغة ٧٠٦٠٧٠ حاوية نمطية. ■

Statistics of Containers Handled in 1st 11 Months of 2020 - 2021

SUBJECTS	1ST 11 MONTHS 2021	1ST 11 MONTHS OF 2020	+/-(TEU)
IMPORT FULL CONTAINERS FOR LOCAL MARKETS	201,875	179,433	+22,442
IMPORT EMPTY CONTAINERS	14,426	16,850	-2,424
IMPORT FULL/EMPTY CONTAINERS TRANSHIPMENT	61,901	135,469	-73,568
EXPORT FULL CONTAINERS WITH LEBANESE GOODS	75,043	71,102	+3,941
REEXPORT EMPTY CONTAINERS	139,526	125,019	+14,507
REEXPORT FULL/EMPTY CONTAINERS TRANSHIPMENT	60,649	139,401	-78,752
TOTAL CONTAINERS TRANSHIPMENT	122,550	274,870	-152,320
RESTOWED CONTAINERS ON BOARD VESSELS	17,241	38,796	-21,555
TOTAL GENERAL (TEU)	570,661	706,070	-135,409

مرفأ شنغهاي يتداول ٤٧ مليون حاوية ويحتفظ بالمرتبة الاولى عالميا



سجل مرفأ شنغهاي حركة حاويات جيدة في العام الماضي، رغم تداعيات فيروس «كورونا»، الذي احدث خللا كبيرا في سلاسل الامداد وازدحاما في معظم المرافئ العالمية. فقد تداول مرفأ شنغهاي ٤٧ مليون حاوية نمطية مقابل ٤٣.٥ مليون حاوية للعام ٢٠٢٠، اي بزيادة نسبتها ٨٪. واحتفظ مرفأ شنغهاي بالمرتبة الاولى عالميا وذلك للعام الثاني عشر على التوالي.

مرفأ سنغابور يحافظ على المرتبة الثانية في العام ٢٠٢١



أفادت الاحصاءات ان مرفأ SINGAPORE، احتفظ بالمرتبة الثانية في العام ٢٠٢١ بتعامله مع ٣٧,٥ مليون حاوية نمطية مقابل ٣٦,٦ مليون حاوية، اي بارتفاع نسبته ٢٪، كما بلغ الوزن الاجمالي للبضائع ٥٩٩ مليون طن مقابل ٥٩٠,٣ مليون طن اي بزيادة نسبتها ١٪.

واحتفظ مرفأ سنغابور بالمرتبة الاولى في العام ٢٠٢١، كأكبر مركز في العالم لتزويد السفن بالوقود، فقد بلغ حجمها ٥٠,٠٤ مليون طن في العام الماضي، مقابل ٤٩.٨ مليون في العام ٢٠٢٠، اي بارتفاع طفيف لم يتجاوز الـ ١٪.

إرتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

وتغييرات صغيرة بالمراتب الأمامية استيراداً وتصديراً


رودولف سعادة
CMA CGM


DIEGO APONTE
MSC


LUCIEN ARKAS
ARKAS


JEREMY NIXON
ONE


ALBERTO MUSSO
TARROS


ANCHOR CHANG
EVERGREEN

أظهرت الإحصاءات أن مرفأ بيروت سجل في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي زيادة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية عما كانت عليه في شهر تشرين الأول (اكتوبر) المنصرم، كما أفادت أن المراتب الأمامية سجلت تغييرات صغيرة بأسماء شركات الملاحة التي احتلتها استيراداً وتصديراً.

إرتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في تشرين الثاني ٢٠٢١

فقد سجل مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك زيادة في تشرين الثاني، حيث بلغ ١٧٥٩٧ حاوية نمطية مقابل ١٥٤١٥ حاوية في تشرين الأول ،أي بارتفاع نسبته ١٤٪.

تغييرات صغيرة في المراتب الأمامية وCMA CGM تحتفظ بالأولى استيراداً

وأفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك في تشرين الثاني الماضي والبالغة ١٧٥٩٧ حاوية نمطية أن تغييرات صغيرة شهدتها المراتب الامامية:

– فقد ظلت CMA CGM الفرنسية محتلة المرتبة الأولى باستيرادها ٥٦٩٢ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري واحد، مقابل ٣٤٧٩ حاوية في ت١، أي بزيادة نسبتها ٦٤٪.

– كما بقيت شركة الملاحة السويسرية MSC في المرتبة الثانية بتفريغها ٣١٨٧ حاوية نمطية مقابل ٣٢٠٢ حاوية، اي بتراجع نسبته أقل من ١٪.

– واحتفظت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK بالمرتبة الثالثة بـ ٢١٢٥ حاوية نمطية مقابل ٢٦٠٩ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٩٪.

– وتقدمت شركة الملاحة التركية ARKAS من المرتبة الخامسة الى الرابعة ١١٢٤ حاوية نمطية مقابل ٨٩٧ حاوية اي بارتفاع نسبته ٢٥٪.

– بينما انتقلت شركة الملاحة الالمانية HAPAG LLOYD الى المرتبة الخامسة بـ ٨٩٠ حاوية نمطية مقابل ١١٨٨ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٥٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح شركة الملاحة التايوانية EVERGREEN بـ ٨٦١ حاوية نمطية مقابل ٦٣٨ حاوية اي بزيادة نسبتها ٣٥٪.

وارتفاع حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في تشرين الثاني ٢٠٢١

كما حققت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في تشرين الثاني زيادة، حيث بلغ مجموعها ٨٣٢٥ حاوية نمطية مقابل ٧٠٧٧ حاوية في تشرين الاول، اي بارتفاع نسبته ١٨٪.

تعديلات طفيفة بالمراتب الأمامية وCMA CGM تحافظ على الاولى تصديراً

من جهة أخرى أظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في ت٢ والبالغة ٨٣٢٥ حاوية نمطية ان تعديلات طفيفة شهدتها المراتب الأمامية:

– فشركة CMA CGM احتفظت كعادتها على المرتبة الأولى بشحنها ٤٧٩٥ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة الأخرى التي يضمها تحالفات بحري واحد، مقابل ٣٥٧٧ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٣٤٪.

– كما ظلت شركة MAERSK في المرتبة الثانية بتصديرها ١٣٢٧ حاوية نمطية مقابل ١٢٥٤ حاوية اي بنمو نسبته ٦٪.

– واحتفظت شركة MSC بالمرتبة الثالثة بـ ٤٩٩ حاوية نمطية مقابل ٥٠٧ حاويات، اي بانخفاض نسبته ٢٪.

– كما راوحت شركة ARKAS مكانها في المرتبة الرابعة بـ ٣٨٥ حاوية نمطية مقابل ٤٠٢ حاوية اي بتراجع نسبته ٤٪.

– وتقدمت مجموعة ONE اليابانية من المرتبة الثامنة الى الخامسة بـ ٣٤٥ حاوية نمطية مقابل ١٧٠ حاوية اي بزيادة نسبتها ١٠٣٪.

– في حين احتفظت شركة EVERGREEN بالمرتبة السادسة بـ ٣٠١ حاوية نمطية مقابل ٣٦٧ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٨٪.

٧٩٪ حصة شركات الملاحة الست الاولى استيراداً في تشرين الثاني ٢٠٢١

وبلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الاولى استيرادا في ت٢ ١٣٨٧٩ حاوية نمطية اي ما نسبته ٧٩٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي البالغة ١٧٥٩٧ حاوية نمطية، بينما كانت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى ذاتها في ت١ ١٢١٤٩ حاوية نمطية اي ما نسبته ٧٩٪ أيضا من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٥٤١٥ حاوية نمطية اي بزيادة نسبتها ١٤٪.

٩٢٪ حصة شركات الملاحة الست الاولى تصدراً في تشرين الثاني ٢٠٢١

وبلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى في ت٢ ٧٦٥٢ حاوية نمطية اي ما نسبته ٩٢٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ ٨٣٢٥ حاوية نمطية، في حين بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي احتلت المراتب الست الاولى نفسها في ت١ ٦٤٨٧ حاوية نمطية اي ما نسبته ٩٢٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى البالغة ٧٠٧٧ حاوية نمطية، اي بارتفاع نسبته ١٨٪. ■

RANKS OF SHIPPING LINES BY IMPORTING CONTAINERS IN OCT & NOV 2021

NAME OF SHIPPING LINES	NOV 2021	OCT 2021	+/-
01- CMA CGM-FRENCH	5,692	3,479	+2,213
02- MSC- SWITZERLAND	3,187	3,202	-15
03- MAERSK-DANISH	2,125	2,609	-484
04- ARKAS - TURKISH	1,124	897	+227
05- HAPAG LLOYD-GERMANY	890	1,188	-298
06- EVERGREEN-TAIWANESE	861	638	+223
07- COSCO - CHINESE	755	774	-19
08- MEDKON - TURKISH	623	696	-73
09- HAMBURG SUD-GERMANY	607	554	+53
10- TURKON- TURKISH	578	415	+163
11- TARROS-ITALY	494	427	+67
12- ONE GROUP- JAPANESE	422	324	+98
13- MLH - EGYPT	136	-	+136
14- MESSINA-ITALY	46	40	+6
15- YANG MING- TAIWANESE	38	118	-80
16- DIVERSE SHIPPING LINES	19	54	-35
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	17,597	15,415	+2,182

RANKS OF SHIPPING LINES BY EXPORTING CONTAINERS IN OCT & NOV 2021

NAME OF SHIPPING LINES	NOV 2021	OCT 2021	+/-
01- CMA CGM- FRENCH	4,795	3,577	+1,218
02- MAERSK- DANISH	1,327	1,254	+73
03- MSC-SWITZERLAND	499	507	-8
04- ARKAS- TURKISH	385	402	-17
05- ONE GROUP- JAPANESE	345	170	+175
06- EVERGREEN- TAIWANESE	301	367	-66
07- COSCO - CHINESE	274	380	-106
08- HAPAG LLOYD-GERMANY	145	223	-78
09- HAMBURG SUD-GERMANY	138	85	+53
10- TARROS-ITALY	47	70	-23
11- TURKON- TURKISH	40	28	+12
12- MESSINA-ITALY	14	7	+7
13- DIVERSE SHIPPING LINES	15	7	+8
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	8,325	7,077	+1,248

ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON



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

ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON

Boulos Fayyad Building, 3rd floor, Chafic Wazan Avenue, P.O.Box: 11/1402, Riad el soloh 1107 2080
Tel: (00961) 1 783 783, Fax: (00961) 1 784 784, Email: beirut@arkaslevant.com

إرتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

شركات الملاحة تؤمن إستيراد ٢٠١٨٧٥ حاوية نمطية وتصدير ٧٥٠٤٣ حاوية نمطية

التغييرات متواصلة بالمراتب الامامية وCMACGM الفرنسية تحتفظ بالأولى إستيراداً وتصديراً

أفادت الإحصاءات أن شركات الملاحة العالمية أمنت إستيراد حاويات برسم الإستهلاك المحلي وتصدير حاويات ملأى ببضائع لبنانية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢١، أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢٠.

إرتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي

فقد بلغ مجموع الحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي، التي أمنت شركات الملاحة العالمية شحنها الى مرفأ بيروت على بواخرها وبواخر بعضها البعض ٢٠١٨٧٥ حاوية نمطية، خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢١ مقابل ١٧٩٤٣٣ حاوية نمطية للفترة ذاتها من ٢٠٢٠، أي بارتفاع نسبته ١٣٪.

تغييرات في المراتب الأمامية و CMACGM الفرنسية تحتفظ بالأولى إستيراداً

وأظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٠١٨٧٥ حاوية نمطية إن تغييرات طرأت على بعض المراتب الأمامية:

– فشركة الملاحة الفرنسية CMACGM ظلت متربعة على المرتبة الأولى بتفريغها ٥٨٥٤١ حاوية مقابل ٤٣٨٠١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣٤٪.

– كما بقيت شركة الملاحة السويسرية MSC محتلة المرتبة الثانية بتفريغها ٤٢٧٣٥ حاوية نمطية مقابل ٤٠٠٨٨ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٧٪.

– وراوحت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٣٣٨٤٨ حاوية نمطية مقابل ٣٤٦١٠ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٪.

– بينما تقدمت شركة الملاحة الإلمانية HAPAG LLOYD من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ١٢٩٣٧ حاوية مقابل ٩٤٦٣ حاوية أي بنمو نسبته ٣٧٪.

– في حين إنتقلت شركة الملاحة التركية ARKAS من المرتبة الرابعة الى الخامسة بـ ١٢٩٢٩ حاوية مقابل ١٦٧٢٩ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٣٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح شركة الملاحة الصينية COSCO بـ ٨٥٩٥ حاوية نمطية مقابل ٦٨٨٨ حاوية أي بارتفاع نسبته ٢٥٪.

وإرتفاع حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

كما حققت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية زيادة في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢١، فبلغ مجموعها ٧٥٠٤٣ حاوية نمطية مقابل ٧١١٠٢ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠٢٠، أي بزيادة نسبتها ٦٪.

تعديلات في المراتب الأمامية و CMACGM تحافظ على الأولى تصديراً

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧٥٠٤٣ حاوية إن تبديلات صغيرة حصلت في بعض المراتب الأمامية:

– فشركة الملاحة الفرنسية CMACGM حافظت على المرتبة الأولى بتصديرها ٤٣٢٦١ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة الأخرى التي يضمها تحالف بحري مشترك مقابل ٤٠٦٠٠ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٧٪.

– كما بقيت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK في المرتبة الثانية بشحنها ٩٤٥٧ حاوية نمطية مقابل ١٠٠٠٤ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٥٪.

– وحافظت شركة الملاحة السويسرية MSC على المرتبة الثالثة بـ ٤٢٢٥ حاوية نمطية مقابل ٣٥٧١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٨٪.

– وراوحت شركة الملاحة الصينية COSCO مكانها في المرتبة الرابعة بـ ٣٩٩٣ حاوية نمطية مقابل ٣٢٤٦ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٣٪.

– وتقدمت شركة الملاحة التركية ARKAS من المرتبة الثامنة الى الخامسة بشحنها ٣١٢٨ حاوية نمطية مقابل ٢١٠٦ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٩٪.

– كما إنتقلت مجموعة ONE اليابانية من المرتبة السابعة الى السادسة بـ ٢٨٧١ حاوية نمطية مقابل ٢١٩٢ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣١٪.

٨٤٪ حصة الشركات الست من الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

من ناحية أخرى، أظهرت إحصاءات مرفأ بيروت أن حصة شركات الملاحة العالمية التي إحتلت المراتب الست الأولى على صعيد حركة الحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي، بلغت ١٦٩٥٨٥ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٤٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢١، والبالغة ٢٠١٨٧٥ حاوية نمطية، بينما بلغت حصة الشركات التي إحتلت المراتب الست الأولى نفسها في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢٠، ١٥١٥٧٩ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٤٪ أيضا من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٧٩٤٣٣ حاوية نمطية أي بارتفاع نسبته ١٢٪.

٨٩٪ حصة الشركات الست الأولى من الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

بينما بلغت حصة شركات الملاحة العالمية التي إحتلت المراتب الست الأولى على صعيد حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية، في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي، ٦٦٩٣٥ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٩٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧٥٠٤٣ حاوية نمطية، في حين بلغت حصة الشركات التي إحتلت المراتب الست الأولى ذاتها في الفترة نفسها من ٢٠٢٠، ٦٢٨٦٧ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٨٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧١١٠٢ حاوية نمطية، أي بزيادة نسبتها ٦٪. ■

IMPORT – استيراد

NAME OF SHIPPING LINES	1st 11 months2021	1st 11 months2022	+/-(TEU)
01- CMA CGM-FRENCH	58,541	43,801	+14,740
02- MSC- SWITZERLAND	42,735	40,088	+2,647
03- MAERSK-DANISH	33,848	34,610	-762
04- HAPAG LLOYD-GERMANY	12,937	9,463	+3,474
05- ARKAS - TURKISH	12,929	16,729	-3,800
06- COSCO - CHINESE	8,595	6,888	+1,707
07- EVERGREEN-TAIWANESE	7,383	4,022	+3,361
08- HAMBURG SUD-GERMANY	6,854	6,581	+273
09- TARROS-ITALY	4,525	5,006	-481
10- TURKON- TURKISH	4,424	4,347	+77
11- ONE GROUP- JAPANESE	4,332	6,119	-1,787
12- MEDKON - TURKISH	2,209	-	+2,209
13- YANG MING- TAIWANESE	1,019	494	+525
14- MESSINA-ITALY	829	944	-115
15- DIVERSE SHIPPING LINES	715	341	+374
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	201,875	179,433	+22,442

EXPORT – تصدير

NAME OF SHIPPING LINES	1st 11 months2021	1st 11 months2020	+/-(TEU)
01- CMA CGM- FRENCH	43,261	40,600	+2,661
02- MAERSK- DANISH	9,457	10,004	-547
03- MSC-SWITZERLAND	4,225	3,571	+654
04- COSCO - CHINESE	3,993	3,246	+747
05- ARKAS- TURKISH	3,128	2,106	+1,022
06- ONE GROUP- JAPANESE	2,871	2,192	+679
07- EVERGREEN- TAIWANESE	2,742	2,530	+212
08- HAPAG LLOYD-GERMANY	2,422	2,916	-494
09- HAMBURG SUD-GERMANY	1,166	1,689	-523
10- TARROS-ITALY	1,039	789	+250
11- TURKON- TURKISH	372	803	-431
12- MESSINA-ITALY	141	282	-141
13- YANG MING- TAIWANESE	39	115	-76
14- DIVERSE SHIPPING LINES	187	259	-72
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE GOODS (TEU)	75,043	71,102	+3,941

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

LGL



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

أكبر ١٠ شركات عالمية بأساطيلها التجارية



تمكنت شركة الملاحة السويسرية "MSC" من احتلال المرتبة الاولى بسعة اسطولها التجاري، والتي كانت تتربع عليها شركة الملاحة الدانمركية "MAERSK" منذ اكثر من ٢٥ عاما.

فقد ذكرت النشرة الاستشارية "ALPHALINER"، المتخصصة بشؤون النقل البحري، ان شركة "MSC" تقدمت في ٥ كانون الثاني (يناير) الجاري، من المرتبة الثانية الى المرتبة الاولى بعد انضمام باخرة حاويات مستعملة "SECOND HAND CONTAINER SHIP" الى اسطولها التجاري الذي ارتفعت سعته الاجمالية الى ٤,٢٩٤ مليون حاوية نمطية مقابل ٤,٢٧٤ مليون حاوية سعة اسطول "MAERSK" اي بزيادة قدرها ٢٠ الف حاوية نمطية.

ومن المتوقع ان ترتفع الزيادة لصالح "MSC" خلال العام الحالي مع استلامها المزيد من سفن الحاويات المتعاقدة على بنائها، والتي يبلغ عددها ٦٦ باخرة وسعتها ١,٠٩٠ مليون حاوية نمطية، بينما لا يتجاوز عدد سفن الحاويات المتعاقدة "MAERSK" على بنائها ٢٩ باخرة تبلغ سعتها ٣١٩ الف حاوية نمطية.

وتبلغ حصة "MSC" ١٧٪ من السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي والبالغة ٢٥,٣٧٧ مليون حاوية نمطية مقابل ١٦,٩ مليون حصة "MAERSK".

من جهة ثانية، تبلغ السعة الاجمالية للبواخر التي تستخدمها شركات الملاحة العالمية التي تحتل المراتب الخمس الاولى ١٦,٤٤٠ مليون حاوية نمطية اي ما نسبته ٦٥٪ من السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي.

ننشر في ما يلي أكبر ١٠ خطوط شحن حاويات في العالم:

CO	CONTAINERS	SH (%)
MSC	4,284,728	17.0
MAERSK	4,282,840	16.9
CMA CGM	3,167,922	12.6
COSCO	2,932,779	11.6
HAPAG LLOYD	1,745,032	6.9
ONE	1,542,261	6.1
EVERGREEN	1,477,644	5.9
HMM	819,790	3.3
YANG MING	662,047	2.6
WAN HAI	419,559	1.7

اسرار بحرية

● من المتوقع أن تتجاوز أرباح شركات الملاحة العالمية الـ ١٥٠ مليار دولار في العام ٢٠٢١، أي ما يوازي ٩ أضعاف أرباحها المسجلة في العام ٢٠٢٠.

***

● يسود جو من الترقّب في أوساط قطاع النقل البحري في لبنان، حول مصير المناقصة لإدارة وتشغيل محطة الحاويات في مرفأ بيروت، في حال لم يتم التقدم بعرض ثالث كما تنص شروط المناقصة قبل إنتهاء المهلة المحددة لتقديم العروض لغاية ٣١/١/٢٠٢٢!

***

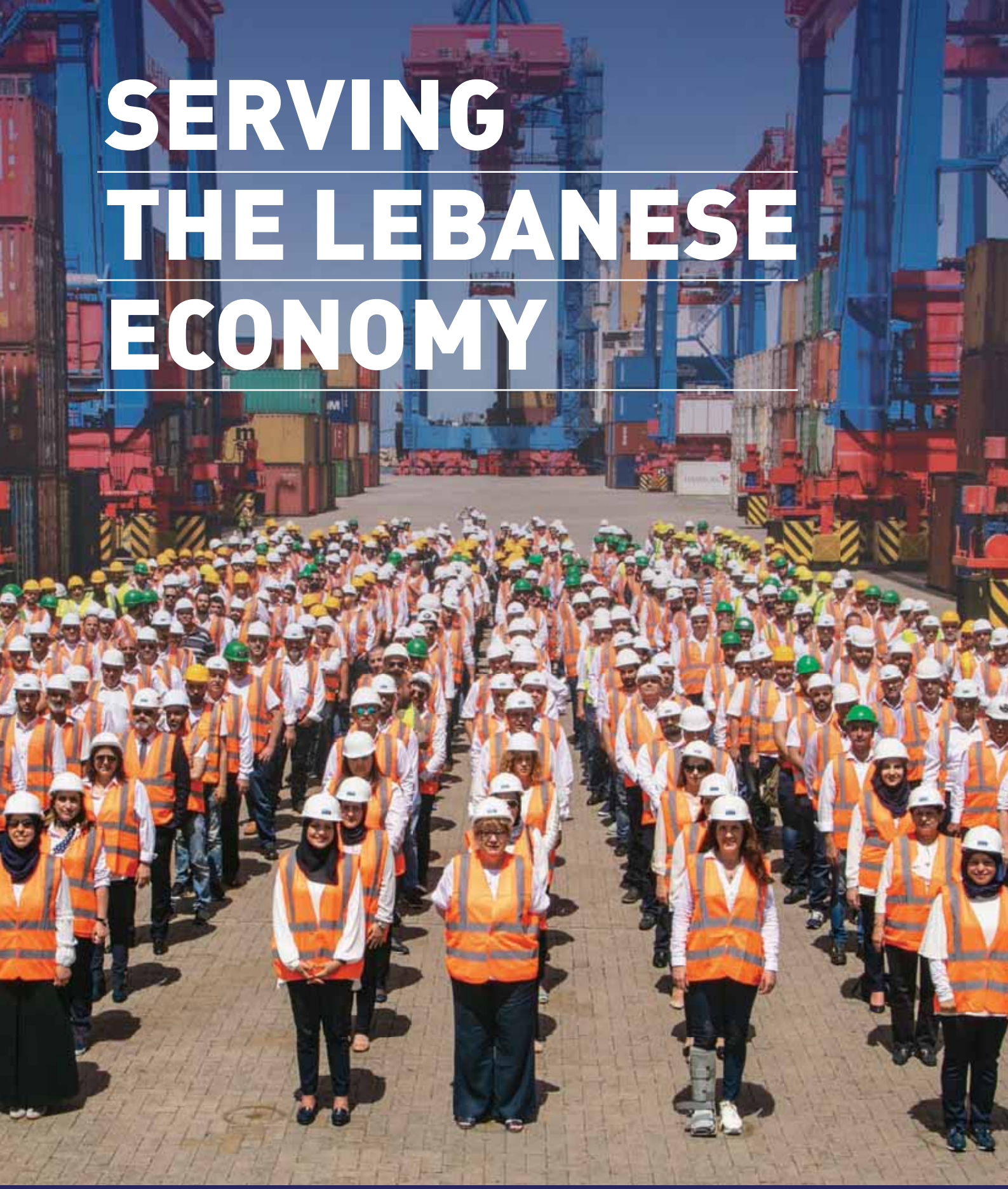
● حقق مرفأ طرابلس حركة إجمالية جيدة في العام ٢٠٢١ والتي انعكست إيجابا على مجموع وارداته المرفئية التي سجلت إرتفاعاً قياسياً بلغت نسبته أكثر من ١٢٠٪ عن العام ٢٠٢٠!

● رفعت شركة الخطوط الجوية القطرية دعوى قضائية في لندن ضد شركة AIRBUS الأوروبية، مطالبة بتعويض قدره ٦١٨ مليون دولار، لاكتشافها عيوب بالطلاء السطحي لطائرات "AIRBUS A 350" البالغ عددها ٢١ طائرة والتي أوقفت تشغيلها بسبب هذه العيوب.

***

● تبين ان الإنخفاض الكبير بحركة الحاويات في مرفأ بيروت في العام ٢٠٢١، يعود الى التراجع الدراماتيكي بحركة الحاويات برسم المسافنة، وان حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية حققت زيادة عما كانت عليه في العام ٢٠٢٠.

SERVING THE LEBANESE ECONOMY



BCTC BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM SAL

غابي بيتاريان (مدير علامة ساعات PANERAI):

إصداراتنا المتنوعة تحاكي الحياة العصرية والفاخرة لعملائنا في هذه المنطقة



تعدّ إحدى الشركات الرائدة في صناعة الساعات الفلورنسية الفاخرة، وافتتحت PANERAI أول متجر POP-UP STORE لها في الشرق الأوسط في «دبي مول» في ٢٠ من أكتوبر الماضي، حيث يشكل دعوة للعملاء لعيش تجربة تسوّق فريدة من نوعها، تسمح لهم باكتشاف إرث الدار عن كثب، من خلال التصميم المميّز المستوحى من عالم البحر.

وكشف غابي بيتاريان مدير علامة ساعات PANERAI في حديثه لمجلة «البيان الإقتصادية»: «عن نجاح الشركة في مواكبة عملية التحوّل الرقمي والتوسّع في مجال التسويق الإلكتروني، وعرض منتجات متنوعة. ويتابع بأنه وللمرة الأولى في تاريخ الشركة، يتم استهداف فئة جديدة من العملاء، من خلال طرح تصميم فني خاص بالسيدات، لافتاً إلى أن أهداف الشركة خدمة عملائها بأفضل السبل المتاحة وتقديم تجربة فريدة من نوعها تشعرهم بالراحة لدى تسوقهم.

■■■ نتحضر لإطلاق تصاميم جديدة ومبتكرة للنساء في العام ٢٠٢٢ ■■■

■ كان للجائحة تداعيات سلبية على قطاع العلامات التجارية الفاخرة، ما هي الاستراتيجية التي إعتمدتموها للتكيف مع الواقع الجديد؟

– تركزت أولويات الناس مع بداية إنتشار الجائحة على الاحتياجات الأساسية والمتطلبات الآنية، نتيجة غياب الرؤية لتداعيات الأزمة الصحية على المدى القريب وحتى البعيد، نظراً لدخولنا في مسار جديد من نوعه. إلا أنه بعد التأقلم مع الواقع الجديد وغياب إمكانات السفر والتسوق، توجه العدد الأكبر من الناس لمنتجات التسوق الإلكتروني، وإزداد الطلب على هذا النوع من التسوق بمعدلات مرتفعة، الامر الذي ساهم في عودة الانتعاش لقطاع العلامات الفاخرة، كما أنه بعد تخفيف القيود والسماح للناس بالتنقل، لمسنا تهافت كبير على مجال التسوق والمجمعات التجارية، مما زاد الاقبال على مختلف قطاعات الجزئة، ومنها قطاع الساعات.

■ هل توفرون تجربة السوّق الإلكتروني؟

– كان هناك مخطط لطرح منتجاتنا إلكترونياً قبل إنتشار الجائحة، وما حصل ساهم في تسريع عملية التحول عبر المنصات الإلكترونية. والآن باتت منتجاتنا متاحة على الموقع الإلكتروني، مع إضافة خاصية التواصل مع فريق العمل، للإطلاع على تفاصيل المنتج وإتمام عملية التسوق. فضلاً عن أنه لإنجاح عملية التسوق الإلكتروني، من المهم إعتماد قواعد معينة، ونحن في PANERAI نتيح لعملائنا خدمة إستبدال المنتج بآخر وسهولة إختيار المنتج على موقعنا الإلكتروني. وتمكنا من مواكبة عملية التحوّل الرقمي والتوسع في مجال التسويق الإلكتروني عن طريق تفعيل تطبيق إنستغرام، وعرض منتجات متنوعة باستمرار، بهدف البقاء أقرب الى عملائنا، وتزويدهم بأحدث التصاميم والإصدارات، وتقديم عروض مباشرة تساهم في تعزيز الروابط بين العلامة وعملائنا الأوفياء.

أضفنا تصميم فني خاص بالسيدات

■ ما هي أبرز التحديثات التي أدخلتموها على التصاميم الجديدة لإستهداف أذواق مختلفة من محبي إقتناء الساعات الفاخرة؟

– للمرة الأولى في تاريخ الشركة يتم إستهداف فئة جديدة من العملاء، حيث أضفنا تصميم فني خاص بالسيدات، وتعد ساعة فريدة من نوعها قابلة لإدخال تعديلات عليها، لتتلائم مع مختلف المناسبات والأزياء اليومية لكل إمرأة، كما تتمثل استراتيجية الشركة للعام المقبل في إطلاق تصاميم جديدة ومبتكرة، تلبي إحتياجات النساء، وتزيد من أناقة وجاذبية المرأة، سواء في عالمنا العربي أو الأجنبي.

تاريخ عريق من الفخامة والإبداع

■ ما الذي تتميز به علامة PANERAI العالمية؟

– تتميز العلامة بتاريخ عريق من الفخامة والإبداع يجسد فن الصناعة الإيطالية الراقية لأحدث التصاميم التي ترتبط بشكل وثيق بتاريخ هذا الدار العريق.

■ في رأيكم هل الإقبال الكبير على الساعات الذكية من مختلف الفئات العمرية يؤثر سلباً على قطاع الساعات التقليدية؟

– إقتناء ساعة فاخرة يشكل بحد ذاته إستثماراً مربحاً على المدى الطويل نظراً لإمكانية إستخدام التصميم من جيل الى آخر على عكس الساعات الذكية التي يتطلب تصميمها تبديلها باستمرار إنطلاقاً من ضرورة مواكبة أحدث التقنيات والحلول الرقمية. مع الاشارة الى ان الساعة تعكس شخصية الأفراد وإنطباعاتهم ومن هنا أهمية العلاقة بين التصميم وشخصية العميل، بحيث بات إرتداء الساعة لا يقتصر فقط على تحديد الوقت إنما هو بمثابة هوية تعكس شخصية الأفراد تجاه مجتمعاتهم. فضلاً عن أن صناعة الساعات يشكل فنّاً بحد ذاته.

■ كيف تقومون تواجدكم في المنطقة، وما هي الأسواق الأهم بالنسبة لعلامة PANERAI؟

– يتميز عملاء PANERAI في المنطقة بذوق رفيع ويتطلعون باستمرار للأناقة والفخامة في أسلوب حياتهم في حين أن الإقبال كبير على تصاميمنا في العديد من أسواق الخليج منها: الكويت – الامارات – المملكة العربية السعودية نظرا للتصميم المميز الذي يجمع بين الفكر العصري والكلاسيكي في آن فضلاً عن أن إصداراتنا المتنوعة تحاكي الحياة العصرية والفاخرة لعملائنا في هذه المنطقة. كما تحظى PANERAI بحصة أسواق قوية في العديد من دول الخليج.

■ هل أنتم متفائلون للعام ٢٠٢٢؟

– لدينا نظرة إيجابية للمرحلة المقبلة لأسباب عدة أهمها تحديد أهدافنا وتوجهاتنا في خدمة عملائنا بأفضل السبل المتاحة وتعزيز علاقاتنا الشخصية معهم لتقديم تجربة فريدة من نوعها تشعرهم بالراحة عند التسوق داخل متاجرنا. ■

Jean-Christophe Sabatier

(Chief Product Officer – Ulysse Nardin):

We have a reputation of very strong know-how of technical watches



Jean-Christophe Sabatier is head of the product department at Ulysse Nardin in Le Locle and is responsible for the brand's product range. From the design of new collections to market distribution, it is Jean-Christophe and his team who draw up the designs for new products, decide on their positioning, and help to keep the spirit of creativity and innovation. He is also responsible for all developments. Jean-Christophe is a project management expert and has excellent knowledge of the markets; he is responsible for a team which includes artists, designers, and project managers. Al Bayan Magazine met Sabatier on the sidelines of Dubai watch Week and conducted the following interview.

" We have to increase our level of awareness in the Middle East "

*** What are the challenges currently facing the watch sector?**

- The main challenge is in fact that the market started again very strongly so it is more of a positive challenge. Obviously we have passed through a difficult period particularly due to Covid crisis but now the market is starting again. It is a different challenge that we need to follow, people want to go out and see new things and enjoy creative brands. At Ulysse Nardin, we try to follow this trend and we have a strong path in terms of novelties and lot of creations. I think this is what the markets are asking today.

We are an integrated manufacturer

*** What differentiates your brand watches as compared to other brands?**

- We are an integrated manufacturer, we produce most of our calibres, internally. We own our escapement technologies and this is very rare. We produce in fact all the components of our calibres. Moreover, we have a reputation of very strong know-how of technical watches, i.e. the chronometric instruments that we have presented in the past and now I am referring to very unique concepts, shining pieces, carousel complications, skeletonized movements that we offer in our collections.

Best kept secret

*** What is your marketing strategy & on what do you focus?**

- We still have to increase our level of awareness in the Middle East. We are still considered as the best kept secret, we deserve more awareness in this area of the world. We have a very strong presence in the Russian and American markets, we are booming in the Chinese market but our plan now is to accelerate in the Middle East. It is part of the areas where we want to invest and develop the brand because we believe it deserves more. Thus, it is not a surprise to be present at the Dubai Watch Week, it has been perfectly organized by the Seddiqi Family and we really want to base our development on our flagship store based in Dubai.

10 timepieces

*** What are you showcasing at Dubai Watch Week?**

As a participant of the Dubai watch fair and to celebrate our partnership with leading watch retailer Seddiqi, Ulysse Nardin has prepared a pre-launch of just 10 timepieces of its new Diver X Skeleton Black. Although 175 watches will be produced and launched worldwide in 2022, Ulysse Nardin wanted to offer a sneak preview of its radically skeletonised Diver with a black Carbonium bezel and bright yellow accents. Launched in April 2021, the Diver X Skeleton takes design cues from the Diver and Blast Skeleton collections. With their exposed mechanics, skeletonised watches are not usually pitched as sporty dive watches. Ulysse Nardin begs to differ and presents a bold, eye-catching sports watch with 200m water-resistance and a formidable X traversing the skeletonised movement. To fuse the sporty design of a Diver with the technical prowess of the Blast Skeleton, Ulysse Nardin's engineering team had to redesign the manual-winding UN-371 movement designed initially for the Blast Skeleton collection. The first adaptation was to convert it to automatic winding with a large X-shaped oscillating weight. The new UN-372 manufacture calibre beats at 21,600vph and delivers a sturdy power supply of 96 hours. However, the biggest challenge was to integrate the signature X of the Blast family. On most Blast Skeleton timepieces, the larger X pattern traversing the dial is fixed to the flange, while the second X is fixed to the central rectangular window. Since there is no rectangular window here, the prominent black DLC X seems to float above the movement while the second X, in black and yellow, appears to be fixed to the flange with the hour markers. The Xs allow for an almost unobstructed view of the movement with its black Carbonium barrel cover at 12 o'clock and views of the running gears and the brand's silicium escape wheel, anchor and oscillator. In keeping with its sporty credentials, the hour markers and central hour, minutes and seconds hands are treated with Super-LumiNova. The 44mm case (height 16mm), made in black DLC-coated titanium with sandblasted sides and satin-polished lugs, is somewhat eclipsed by the prominent notched bezel fitted with a Carbonium inlay. A material generally reserved for the production of aeronautic wings and fuselage, Carbonium is a super-light, high-performance material made from carbon fibres. According to the brand, the production of lightweight Carbonium has 40% less environmental impact than other carbon composites since it uses remnants from aeronautical pieces. The mottled or marbled pattern of this material, which is obtained by subjecting carbon fibre to high pressure, is different on every watch. The unidirectional rotating bezel displays a 60-minute scale with white and yellow markings to track diving times, and its concave silhouette means that it also protects the domed sapphire glass from impacts. Similarly, the crown is flanked by yellow rubber guards to protect it from unwanted knocks. As mentioned, only 10 pieces of the Diver X Skeleton Black will be available in 2021; the remaining 165 watches will be launched worldwide in early 2022.



عائد عدوان (المدير الإقليمي لساعات BREITLING):

سجلنا نمواً وتقدماً قوياً خلال السنوات الثلاث الماضية



نالت العلامة الرائدة بريتلينغ منذ سنة ١٨٨٤، شهرة عالمية بفضل ساعاتها عالية الدقة، ودورها الريادي في تطوير كرونوغرافات المعصم، والتزامها القاطع بالتميّز في التصميم. وبفضل الشراكة الطويلة والمتميّزة مع عالم الطيران، شاركت بريتلينغ في أهم لحظات تاريخ الطيران. وذاع صيتها بفضل روحها الإبداعية، وحظيت كذلك بمكانة متميزة في عالم العلوم والرياضة والتقنية. وتقوم بريتلينغ بتصنيع حركة ساعاتها في مصانعها الخاصة، ويجري التأكيد على جودة كل ساعة، تماماً كحركة ساعات بريتلينغ كافة، من خلال المصادقة التي تحصل عليها من المعهد السويسري الرسمي لاختبار كرونومتر الساعات (COSC) إثباتاً لصناعتها السويسرية المحترفة.

ويؤكد عائد عدوان المدير الاقليمي لساعات BREITLING، في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «ان نشاط الشركة لم يتأثر بتداعيات أزمة »كورونا« بفضل شهرة وقوة علامة BREITLING في السوق المحلية، كون معظم زبائنها محليين».

وحول الاصدارات الجديدة يشير عدوان الى مجموعة سوبر آيه في آي Super AVI أحدث مجموعاتها، بما فيها المجموعة الكبسولية توب تايم للسيارات الكلاسيكية، ومجموعة سوبر كرونومات، إضافة إلى إصدارات بريميير هيريتاج،

ويضيف بأن الشركة سجلت نمواً قوياً خلال السنوات الثلاث الماضية. وتتمثل استراتيجيتها للعام المقبل بافتتاح العديد من المتاجر في المنطقة خصوصا في المملكة العربية السعودية والامارات والبحرين.

”نعمل على زيادة قدرتنا في التعامل مع أسواق جديدة“

■ كيف تقومون فعالية أسبوع دبي للساعات؟

– شهد المعرض حضوراً لافتاً ومميزاً لعدد كبير من الزوار، فضلا عن مشاركة قوية لكبرى العلامات التجارية في عالم الساعات.

■ هل تأثرتم بتداعيات جائحة «كوفيد-١٩»؟

– لم يتأثر نشاطنا بسبب الجائحة بفضل شهرة وقوة علامة BREITLING في السوق المحلية، بالاضافة الى أن العدد الاكبر من زبائننا هم محليين، ولا نعتمد على السياحة، وبالتالي لم تتأثر مبيعاتنا خلال الجائحة، وبالتزامن معها لدينا إصدارات جديدة لاقت رواجا كبيرا.

■ ما هي أبرز إصدارات BREITLING الجديدة؟

– أطلقنا حديثا إصدارات سوبر آيه في آي، وهي سلسلة جديدة من الساعات صُنعت خصيصًا تكريمًا لذكرى أربع طائرات عتيقة، فقد جَمَعت الشركة شمل الطائرات الأربعة استعدادًا لجلسة تصوير مُذهلة. ولم تُثمر الرحلة الجوية الفنية بقدرٍ كبير وحسب عن مقطع مذهل، وإنما صنعت تاريخياً جديداً.

والطائرات هي بي-٥١ موستانغ، وهي أفضل مقاتلة خلال حقبة الحرب العالمية الثانية من جميع الأوجه، وفوغت إف ٤ يو كورزاير، وهي طائرة بحرية سبقَ أن كسرت الأرقام القياسية، ودي هافيلاند موسكيتو النادرة جداً والمشهورة باسم «الأعجوبة الخشبية»، وكورتيس بي-٤٠ وارهوك، البارعة في المناورات التي جعلها أنف القرش المميز المرسوم على مقدمتها الصورة النموذجية لفترة الطيران الأولى المُتسِمَة بالتهور والجرأة.



■ كيف تقومون نتائجكم على مستوى المنطقة؟

– سجلت العلامة خلال السنوات الثلاث الماضية نموا قويا، فيما أنجزنا خططاً لافتتاح عددٍ من الفروع في المملكة العربية السعودية، الامارات، البحرين وقطر. كما تتمثل إستراتيجية الشركة للعام المقبل بافتتاح العديد من المتاجر في المنطقة، وتعزيز التواصل مع السوق المحلية.

■ كيف تصفون تأثير شراء حصة من BREITLING على نشاطكم؟

– كان للنمو المستمر والمتوازن الذي حققته العلامة خلال السنوات الثلاث الماضية تأثيراً كبيراً على المستثمرين، وهو ما دفعهم للبحث عن المزيد من فرص النمو، وهذا من شأنه مساعدة الشركة على تحقيق المزيد من النمو والتقدم، وزيادة قدرتها في التعامل مع أسواق جديدة، فيما لن يطرأ اي تغيير على الاستراتيجية المعتمدة. ■



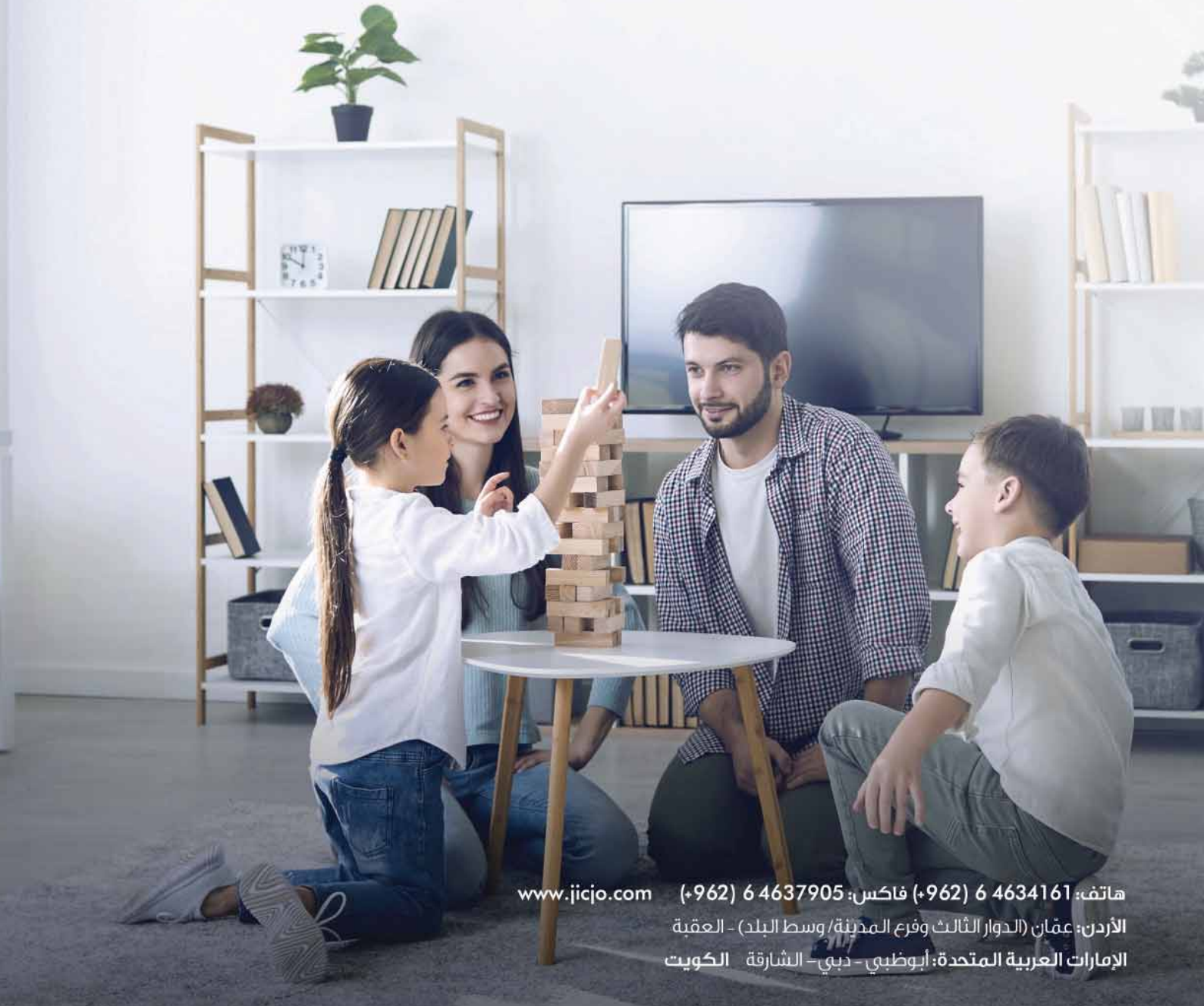
عائد عدوان محاطاً بآل الحصيني

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951
يُعتمد عليها

احمِ من يحيط بك وما يحيط بك

مع برَامج تأمين متنوعة تشمل

(الصحي، الحياة، السيارات، البحري، المسؤوليات، الممتلكات، الهندسي)



هاتف: 4634161 6 (962+) فاكس: 4637905 6 (962+) www.jicjo.com

الأردن: عمّان (الدوار الثالث وفرع المدينة/ وسط البلد) - العقبة

الإمارات العربية المتحدة: أبوظبي - دبي - الشارقة **الكويت**


لقد أصبحنا كياناً واحداً
كن معنا في مواصلة رحلتنا
إندماج الخليجي ومصرف الريان قانونياً
تحت إسم مصرف الريان
يجمع الاندماج بين نقاط القوة الرئيسية لكلا البنكين، لا سيما في الخدمات المصرفية للأفراد والخدمات المصرفية الخاصة، والخدمات المصرفية للشركات وتمويل التجارة بالإضافة إلى أسواق رأس المال وإدارة الثروات والأصول. وهذا بدوره سيقدم عروضاً قيّمة لعملاء كلا البنكين، وسيضمن أن البنك يتمتع بالقوة المالية والسيولة اللازمة للشراكة مع الأهداف الاقتصادية للدولة بما يتماشى مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠.
والأهم من ذلك، نفخر بأن نكون بنك رائد متوافق مع الشريعة الإسلامية في المنطقة.
مصرف الريان
MASRAF AL RAYAN
alrayan.com

52 ND YEARS
SUCCESS ANNIVERSARY
No.1 ECONOMIC MAGAZINE

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
AL BAYAN MAG

العدد ٦٠٢ • السنة الثانية والخمسون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٢٢
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE NO 602 • 52 YEARS • JANUARY 2022

Arab & World Economy
Insurance | Auto
Real Estate

PART II الجزء الثاني

New Year Special Issue

2022

عدد خاص بالسنة الجديدة

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL25,000 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: S1200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350



C L S الجديدة

تتجاوز المألوف بتميزها

الرقم المجاني 800 244 3000
mercedes-benz-mena.com

الجفالي للسيارات
Juffali Automotive


QX80
تجربة تحاكي الحواس
INFINITI



الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني

(رئيس مجلس إدارة شركة الفيصل القابضة وشركة أعمال ش.م.ق.ع AL FAISAL HOLDING AND AAMAL Company Q.P.S.C - قطر):

نجحت قطر في ترسيخ مكانتها على خريطة الإقتصاد العالمي



تعد مجموعة الفيصل القابضة من أكبر المجموعات في قطر. وفي جعبتها أكثر من ٣٥ فندقاً حول العالم أبرزها سانت ريجيس في واشنطن وفي ميامي وفندق W HOTEL في لندن وميامي والفورسيزنز فيرست ريزدنسز القاهرة والعديد غيرها.

وتمتلك الفيصل القابضة حصة أغلبية في شركة «أعمال» المتداولة في بورصة قطر والتي تعمل في عدد من القطاعات منها الانتاج الصناعي والتجارة والتوزيع والعقارات وإدارة الخدمات وتمتلك بدورها العديد من الأصول العقارية السكنية والتجارية البارزة في قطر مثل مجمع سيتي سنتر، كما تقوم ببيع المستحضرات الطبية والأدوية والاجهزة الطبية.

ويقول الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني رئيس مجلس إدارة شركة الفيصل القابضة وشركة أعمال – قطر في حديث خاص لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن استضافة قطر لكأس العالم ٢٠٢٢ هو حدث مهم في تاريخنا، حيث ساهم التكاتف والتضامن بين الشعب القطري في تخطي الكثير من التحديات، التي واجهتها الدولة»، مؤكداً أن قطر نجحت في تحقيق قفزات نوعية على الصعد كافة، وهي اليوم تنتظر استقطاب الزوار والسياح من دول العالم كافة.

ويشدّد الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني على أن قطر باتت اليوم محط أنظار الكثير من المستثمرين ورجال الأعمال في عالم الإستثمار والسياحة والفندقة، انطلاقاً في تعزيز شبكة علاقاتها مع أهم الأسواق العالمية، والدخول في استثمارات ضخمة في قطاعات متنوعة.

وفي هذا السياق، نحن نحرص على خلق فرص عمل في قطر للمستثمرين الأجانب، في شتى المجالات، ويكمن دورنا في دعم الإقتصاد الوطني والمساهمة في تنمية المجتمع.

ويبدي الشيخ فيصل تفاؤله بأن كأس العالم ٢٠٢٢ سيكون فاتحة مرحلة جديدة، ستضع قطر في مقدمة الدول الكبرى، ما ينسجم مع «رؤية قطر ٢٠٣٠» التي تضمنت التصور العملي للتنمية الإقتصادية والإجتماعية والثقافية للبلاد في السنوات المقبلة.

كأس العالم ٢٠٢٢ يضع قطر في مقدمة الدول الكبرى انسجاماً مع «رؤية قطر ٢٠٣٠»

أثبتت دولة قطر قدرتها على الصمود

■ كيف تقوّمون طريقة تعاطي دولة قطر مع الأزمات المتعددة للمحافظة على إستقرار إقتصادها؟

– في ظل الأزمات المتعددة والمتسارعة التي تعيشها معظم الدول، من كساد إقتصادي وانتشار الوباء وغيرها من التحديات أثبتت دولة قطر قدرتها على الصمود حتى خلال فترة الحصار، وتمكنت من تعزيز علاقاتها مع مختلف الدول، وتسجيل مؤشرات إقتصادية جيدة ، ويعود الفضل في ذلك إلى تلاحم وتعاضد الشعب القطري من مواطنين ومقيمين، إضافة إلى الدور البارز للقادة والحكومة في جعل الإقتصاد القطري أحد أقوى الإقتصادات الإقليمية. لقد حافظت دولة قطر على معدلات نمو متوازنة رغم التحديات التي مررنا بها، ونجحت في تخطي العراقيل، كما ذاع صيتها عالمياً نتيجة الإنجازات الضخمة التي حققتها على الصعد كافة.

وتعتبر «بطولة كأس العالم ٢٠٢٢» من أهم الأحداث الرياضية العالمية، واستضافة قطر لهذه الفعالية حدث مهم في تاريخنا، ومن شأنه استقطاب الزوار والسياح من مختلف دول العالم، الذين ينتظرون ما ستقدمه قطر

ويضاف إلى ذلك، أن جميع المؤسسات والشركات القطرية لعبت دوراً أساسياً في صمود الدولة وتحقيقها هذا الكم من التألق والنجاح، فضلاً عن أن التكاتف والتضامن بين الشعب القطري ساهم إلى حدٍ كبير في تخطي جميع التحديات، التي واجهتها الدولة، انطلاقاً من وجود محبة ووفاء لبلدهم، الذي يقدم لهم الكثير ويضمن حقوقهم في العيش الكريم.

إضافة إلى ذلك، نجحت قطر في تحقيق قفزات نوعية على مستويات عدة، وباتت من أفضل الدول على صعيد التعليم والطبابة والنقل / البنية التحتية وبناء العلاقات الخارجية والتجارية، فضلاً على احترام مواطنيها ورعايتهم ضمن أفضل السبل المتاحة.

خطط حققت التنمية الشاملة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتموها لدعم الإقتصاد القطري وتألق الدولة إقليمياً وعالمياً؟

– عزّز الحصار الذي فرض علينا الإقتصاد القطري، وساهم بطريقة غير مباشرة في تطوير الصناعة المحلية والتوجه نحو تحقيق الاكتفاء الذاتي، فضلاً عن تطوير روابطها الإقتصادية والتجارية، من خلال العثور على مسارات إمداد بديلة، وزيادة الإنتاج المحلي للبضائع والخدمات الأساسية، إلى جانب تعزيز إكتفائها الذاتي وإطلاق العنان لجهود تنويع الإقتصاد في البلاد، الأمر الذي ساهم في استقرار الأوضاع، وفي عدم وجود أي خلل في الأمن الغذائي أو الخدماتي للمجتمع. وبالنسبة إلينا كرجال أعمال تلقينا دعماً كبيرا من الدول الصديقة والعديد من العواصم الأوروبية التي قمنا بزيارتها حيث قدموا لنا تسهيلات، ومدوا لنا يد العون والتعاون، وأبدوا حرصاً كبيراً في الوقوف إلى جانبنا وهذا يعود إلى العلاقات التاريخية والوطيدة مع هذه الدول. كما لعبت كل من وزارة الخارجية وغرفة التجارة، دوراً خلال تلك الفترة بعقد اللقاءات والإجتماعات مع العديد من المسؤولين والقادة في أكثر من دولة أجنبية. في حين أنه رغم الحصار والتحديات التي واجهتنا في السابق استمرت دولة قطر في الإستثمار بالجانب

■ ■ ■

دورنا يرتكز على دعم الإقتصاد الوطني والمساهمة في تنمية المجتمع

■ ■ ■

التعليمي والبحوث والتطوير، حيث باتت تضم اليوم أفضل الجامعات والمدارس والمعاهد والمختبرات فضلاً عن تقديم أرقى مناهج التعليم لمواطنيها. كما باتت اليوم محط أنظار كبار المستثمرين ورجال الأعمال في عالم الإستثمار والسياحة والفندقة، إنطلاقاً من تعزيز شبكة علاقاتها مع أهم الأسواق العالمية، والدخول في استثمارات ضخمة في قطاعات متعددة، كما أضحت شريك استراتيجي لأهم العلامات التجارية المرموقة. ونحن فخورون بما وصلت إليه دولة قطر، وباتت من الدول المتألقة مع تحقيق معدلات نمو إقتصادي ضخم، كما نجحت في ترسيخ مكانتها المتقدمة على خريطة الإقتصاد العالمي، وفق النهج الذي رسمه صاحب السمو **الشيخ تميم بن حمد آل ثاني**، وبفضل جهود وحكمة القادة في إدارة البلاد، من خلال خططها الهادفة إلى تحقيق التنمية الشاملة.

■ إلى أي مدى أنتم متفائلون خلال المرحلة المقبلة؟

– تتحضر دولة قطر لحدث رياضي مهم إلى جانب العديد من الفعاليات والمعارض المهمة، على الرغم من تعرضنا للعديد من الضغوط لعرقلة فوز قطر باستضافة «كأس العالم ٢٠٢٢» ونحن متفائلون بأنها مرحلة جديدة ستضع البلاد في مقدمة الدول الكبرى وتماشياً مع «رؤية قطر ٢٠٣٠» التي ستضع التصور العملي للتنمية الإقتصادية والإجتماعية والثقافية للبلاد في السنوات المقبلة. كما أن التحضيرات تسير على قدمٍ وساق للإشراف على العمليات التخطيطية والتشغيلية لهذا الإستحقاق، على مستوى الخدمات والفنادق والنقل، لتقديم تجربة مميزة للوافدين.



من اليمين: الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني والشيخ محمد بن فيصل آل ثاني

> ”قطر محط أنظار الكثير من المستثمرين“

مستمرون بالبحث عن الفرص الإستثمارية وخلق فرص العمل

■ ما هي خطط مجموعة الفيصل القابضة للعام ٢٠٢٢؟

– نحن نستثمر مبالغ ضخمة تحضيراً للحدث الرياضي الضخم كي نقدم صورة مميزة للعالم عن قدرات قطر. وبالنسبة إلى خططنا المستقبلية فنحن مستمرون بالبحث عن الفرص الإستثمارية الواعدة في مختلف أسواق العالم، واختيار الإستثمار الآمن وذات قيمة مضافة لمجموعتنا. وفي الوقت نفسه نحرص على خلق فرص عمل في قطر للمستثمرين الأجانب، في شتى المجالات والأنشطة، حيث يكمن دورنا في دعم الإقتصاد الوطني والمساهمة في تنمية المجتمع. فضلاً عن أن دولة قطر تسعى جاهدة لتوفير بيئة إستثمارية آمنة في ظل وجود القوانين والنظم، التي تضمن حقوق المستثمر، وتوفر أعلى مستويات الأمن والحماية والإستقرار. ■

رئيس أوكرانيا يستقبل الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني





إلتقى رئيس أوكرانيا **فولديمير زيلينكسي** بوفد قطري برئاسة رجل الأعمال الشيخ **فيصل بن قاسم آل ثاني** حيث شدد الرئيس الأوكراني على أهمية اتفاقيات التعاون الموقّعة في مجال الزراعي وصناعة الفندقة والسياحة. ورحب بمبادرة إنشاء جامعة متخصصة في مجال الضيافة في أوكرانيا على أساس الجامعة في قطر.

كما ناقش الطرفان تنفيذ مشاريع إستثمارية مشتركة في مجالات البنية التحتية والصناعات الزراعية والمجمعات السياحية والفندقية.

الشيخ فيصل بن قاسم: «قطر التي عشناها» تأريخ لمسيرة الدولة منذ نشأتها الى اليوم



دشّن سعادة الشيخ **فيصل بن قاسم آل ثاني**، كتابه «قطر التي عشناها، تاريخُها وشعُبها وحكّامُها»، بحضور وزير الدولة د. **حمد بن عبد العزيز الكواري**، رئيس مكتبه قطر الوطنية، وذلك خلال مؤتمر صحفي على هامش معرض الدوحة الدولي للكتاب.

وقال الشيخ **فيصل بن قاسم**: «ان فكرة الكتاب جاءت من رغبته في التأريخ بالوثائق والصور النادرة لمسيرة قطر منذ نشأتها الى اليوم، بالاعتماد على مصادر موثوقة، وما قرأت، وسمعت ورأيت من مواقف حيّة في مجالس أهل قطر وحكّامها.

وأضاف قائلا: لقد عاصرت ستة من أصل ثمانية من حكام قطر، والشيخ **جاسم بن محمد آل ثاني** مؤسس دولة قطر، هو جدّ جدّي، ولذا فقد عشت أزمنة وعصورا مختلفة لأكثر من سبعة عقود، فضلا عن أسفار عديدة مع الوالد، حين كان أميراً لمنطقة دخان غرب الدوحة، التي شهدت بها بلادنا ميلاد أولى آبار النفط نهاية أربعينيات القرن الماضي.

ومن جانبه، اعتبر الوزير د. **حمد الكواري**، ان سعادة الشيخ **فيصل** أقدر الناس للكتابة عن تاريخ بلادنا، فهو ليس مجرد باحث يعتمد على قراءة مصادر في تجميع معلوماته، وإنما أحد المساهمين الفعّالين في بناء هذا الوطن.

محتفظة بعملائها بنسبة بلغت ٨٧٪ وبعدد وصل إلى ٢٥٠ عميل:

إليغانسيا ELEGANCIA تقود التميّز والإبداع برؤية احترافية في عدة قطاعات



معتز الخياط
رئيس مجلس إدارة ELEGANCIA

شعار «التميّز» هو الشعار الأول الذي تحمله مجموعة الشركات، المتخصصة بخدمات وصناعات متكاملة ومستدامة، والتي تشكل مجتمعة «مجموعة إليغانسيا» ELEGANCIA، وتشمل قطاعات أربعة مختلفة وهي: الرعاية الصحية HEALTHCARE والصناعات INDUSTRIES والمقاولات CONTRACTING والخدمات SERVICES.

هذا التميّز الممزوج بثقة العملاء، يتأتى من القيادة الحكيمة لدى «إليغانسيا» لمختلف أعمالها وبتكامل وتناغم، مضافاً إليها تقديم الحلول المبتكرة بأعلى درجات الجودة، وكفاءة إدارة الموارد، والعمل الدائم على الإرتقاء بمستوى الخدمات والحلول من أجل زيادة القيمة المضافة لعملائها وللمجتمع ككل.

ويعمل في «إليغانسيا» ٢٩ ألف موظف من ٥٠ جنسية مختلفة، يقابلهم ٢٥٠ عميل، فيما وصلت نسبة الإحتفاظ بالعملاء إلى ٨٧٪. وتتوزع المصانع المتنوعة للشركة على ٧٩,٠٠٠ متر مربع.

الريادة في كل قطاع

وتحرص الشركة على تحقيق رؤيتها، وهي الريادة في كل قطاع، بغية خلق قيمة مضافة للمجتمع للإرتقاء بأسلوب الحياة، ضمن المبادئ التوجيهية المستندة إلى تعزيز الصحة والسلامة، وتطوير قادة المستقبل والتركيز على رضا العملاء، والتنوّع في بيئة العمل، والمساهمة في تنمية المجتمع وتشجيع الإبتكار، وتخطي التوقعات ضمن معياري السرعة والفعالية في الأداء والحفاظ على سمعة الشركة.

ومن **«إليغانسيا» للصناعات** نبدأ، حيث تعمل المجموعة على تطوير مراكز طبية تتبنى أفضل الخدمات الطبية العالمية، بالتعاون مع مؤسسات عالمية مرموقة، في مجال خدمات الرعاية الصحية، مثل مستشفى «سيدارز ساينايّ» الأميركية و«مجموعة جي كي» لجراحات التجميل. كما تستعد المجموعة حالياً لإطلاق مشروعين طبيين كبيرين، هما مستشفى «ذا فيو»، و«المركز الطبي الكوري».

وتهدف **«إليغانسيا» للرعاية الصحية** إلى المساهمة في تطوير قطاع السياحة العلاجية في دولة قطر، من خلال تقديم خدمات طبية وجراحية متميزة، بفضل التجربة الفائقة والتكنولوجية الطبية المتطورة.

وانتقالاً إلى **«إليغانسيا» للخدمات**، فهي تعمل على إدارة المرافق، وهي تعد إحدى الشركات الرائدة في تقديم الحلول المتكاملة لإدارة المرافق في دولة قطر وفي الخارج، ويعمل بها ٣٥٠٠ موظف، حيث يتم تقديم الخدمات من خلال نموذج التسليم الذاتي، وهي تقدمه من الألف إلى الياء باحترافية وتميّز وتفانٍ، مع الحفاظ على مزايا الإستعانة بمصادر خارجية للخدمات المتخصصة، حسب الحاجة، ودائماً بالإعتماد على بصمات متميزة، تستخدمها كقاعدة إبداعية للتعامل مع الفرص الجديدة.



عامر محاسن
مدير إدارة تطوير الاعمال ELEGANCIA

أما **«إليغانسيا» كيترينغ**، فهي واحدة من أكبر شركات خدمات الطعام في قطر، وتتميّز بالإلتزام الصارم بتطبيق أعلى معايير الجودة، وتبني أفضل الممارسات في استخدام منتجات طازجة، لجميع التموينات الغذائية.

وتتميّز بمعداتها الأحدث من نوعها في قطر، وضخامة مطابخها القائمة على مساحة ٥٠٠٠ متر مربع وبقدرة إنتاج يومي تصل إلى ٢٥٠ ألف وجبة.

وفي ما يتعلق بـ **«إليغانسيا» هيومن ريسورسز أند كونتراكتينغ**» فهي متخصصة بتقديم الدعم البشري واللوجستي، لصالح المشاريع الإنمائية الكبرى في قطر، مع أولوية قصوى لتطبيق معايير السلامة، مع توفير بيئة عمل متوازنة ومريحة، تضمن راحة وحيوية العمال.

كما وتبرز أيضاً **«إليغانسيا جابرو»** التي تقدم خدمات رائدة في مجال النقل والحلول اللوجستية لنقل صخور الجابرو عالية الجودة، من خلال فريق متخصص وأسطول ضخم من الشاحنات (حوالى ٦٠)، والقلابات المتطورة، بهدف ضمان حلول فعالة لعملائها.

وحتى الخدمات الإلكتروميكانيكية لم تغب عن اهتمام «إليغانسيا» عبر شركة **«إليغانسيا إلكتروميكانيكال سيرفيسز»**، المتخصصة بالمقاولات من الدرجة الأولى وتقديم حلول متكاملة لتنفيذ الأعمال الميكانيكية والكهربائية والسباكة في قطاعات الهندسة والمشتريات والإنشاءات والبناء، مع أداء ممتاز، وبأفضل جودة بأيدي فريق من المحترفين.

ولا يمكن أيضاً إلا أن نتوقف عند **«إليغانسيا لاندسكيب»** المتخصصة بتقديم مجموعة كبيرة من خدمات تنسيق الحدائق المتطورة، وتصميم وإنشاء المناظر الطبيعية الصلبة واللينة، وحلول الري والمياه.

أما **«إليغانسيا مارين»** فتقدم حلولاً فعالة واقتصادية في مجال خدمات الصناعات البحرية، والإنشاءات البحرية والشحن، وتستخدم الشركة أسطولاً كبيراً من الناقلات وقوارب السحب والزوارق والبارجات والمراسي.

ومن «إليغانسيا مارين» إلى **«إليغانسيا للصناعات»** المكونة من خمسة مصانع لتصنيع الصلب والفولاذ والجيونيري وتوريد الرخام والأحجار، يعمل فيها فريق من المهنيين المحترفين، وبأحدث التقنيات والإبتكارات، في هذا المجال، لتقديم منتجات رقمية بلمسات إبداعية. بأيدي ٣٥٠٠ موظف وعلى مساحة ٧٩٠٠٠٠ متر مربع من المصانع.

وختاماً مع **«إليغانسيا جيونيري»** التي تعد من الشركات المحلية الكبرى في عالم الصناعات الخشبية، حيث تقوم بتصميم المنتجات الخشبية الراقية والمتفردة لصالح المشاريع الكبرى الداخلية والخارجية، والتي تقدمها لعملائها بأعلى مستويات الجودة.

LAND ROVER

ABOVE & BEYOND

رينج روڤر الجديدة

المؤثّر الأول



إنّها رينج روڤر التي لاتزال مصدر إلهام لفئة سيارات الدفع الرّباعي الفاخرة. وقد تم إعادة ابتكار تصميمها مع الحفاظ على أصالتها الفريدة. فمقصورتها الداخلية تمنحك شعوراً مميّزاً بالسكينة مع الحداثة المذهلة في كل تفاصيلها. تمتاز رينج روڤر الجديدة بتصميمها الأنيق الجوهري الذي لا تشوبه الإضافات، وهيئتها الفريدة الجريئة، حيث يبرز تصميمها الخلفي مع المصابيح المخفية التي لا تظهر حتى يتم تشغيل السيارة إضافة إلى العجلات قياس 23 بوصة التي تشبه الجوهرة، لتعبر عن فلسفة تصميم تصل إلى مستويات جديدة من الفخامة والرقي، ولتكون رينج روڤر السيارة الأكثر تشويقاً على الإطلاق.

landrover-me.com/RangeRover

مجموعة إبراهيم الجفالي وإخوانه تنقل عدداً من مصانعها إلى مدينة الملك عبدالله الإقتصادية

خالد الجفالي: يتواكب مع التغيير الإيجابي الكبير الذي تشهده بلادنا إستجابةً للدفعة التي أحدثتها رؤية المملكة ٢٠٣٠



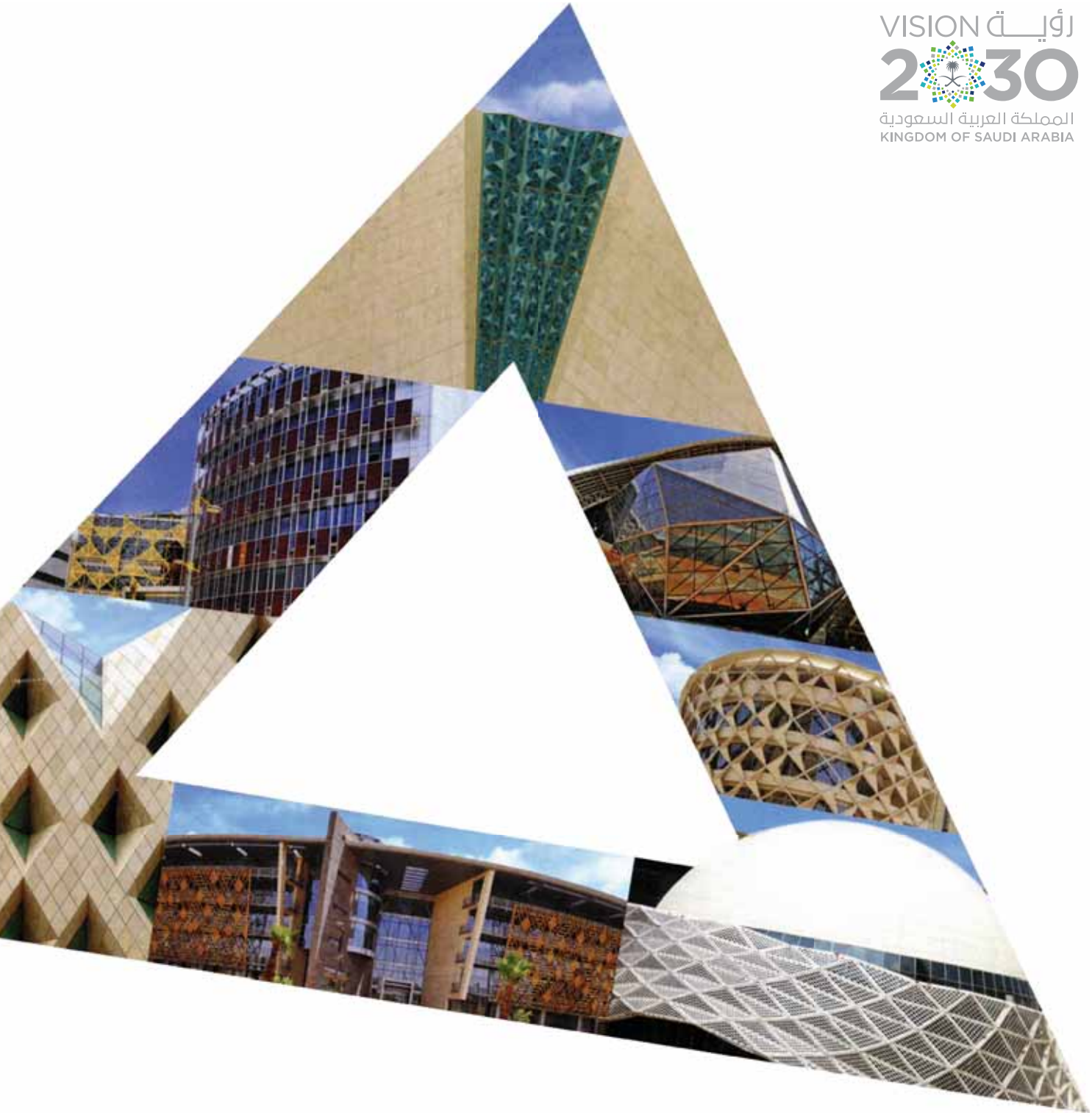
أعلنت مجموعة إبراهيم الجفالي وإخوانه عن خطتها الإستراتيجية للبدء بنقل عددٍ من مصانعها إلى منطقة الوادي الصناعي في مدينة الملك عبدالله الإقتصادية، حيث وقّعت الشركة مؤخراً إتفاقاً مع المدينة لإستئجار مساحات كبيرة من الأراضي في الوادي الصناعي لإنشاء ٣ مصانع (الشركة الوطنية لصناعة السيارات المحدودة، الشركة العربية للصناعات المعدنية، ليبهير السعودية)، حيث قام رئيس مجلس إدارة المجموعة الأستاذ **خالد الجفالي** والسيد **سيريل بيايا** الرئيس التنفيذي لشركة إعمار المدينة الاقتصادية بتوقيع الإتفاقية.

وبهذه المناسبة، قال **بيايا**: «يعد هذا التوقيع بمثابة إضافة للوادي الصناعي كونه أحد أهم المحاور الصناعية واللوجستية الرئيسية على البحر الأحمر وفي المنطقة بأكملها».

ومن جانبه، أكد **خالد الجفالي** بأن توجه المجموعة للإستثمار في منطقة الوادي الصناعي، يأتي بعد دراسات وجدنا من خلالها بأن هذه المنطقة هي أفضل الخيارات لتنفيذ إستراتيجيتنا في توسيع القطاع الصناعي في المجموعة بما يتواكب مع التغيير الإيجابي الكبير الذي تشهده بلادنا إستجابةً للدفعة الحيوية التي أحدثتها رؤية المملكة ٢٠٣٠ في شتى مناحي الحياة في بلادنا ومنها القطاع الصناعي بكافة مكوناته، وعلى وجه التحديد الصناعي الذي يعوّل عليه كثيراً لتحقيق مستهدفات الرؤية في تحويل المملكة إلى التصنيع المتقدم بما يغطي إحتياجاتنا، ثم التحوّل إلى التصدير إلى الأسواق الخارجية. وأضاف قائلاً: «وضعنا في مجموعة إبراهيم الجفالي وإخوانه أهدافاً استراتيجية لزيادة الإستثمار في القطاع الصناعي تعزيزاً لمكانة المجموعة التي كان لها السبق في العديد من المشاريع الصناعية منذ أعوام طويلة».



رؤيـــة VISION
2030
المملكة العربية السعودية
KINGDOM OF SAUDI ARABIA



البـــوانـــي
AL BAWANI

albawani.net

We design. We construct. We build نصمم. نبني. نشيد

الحاج علي حسين علي رضا

(العضو المنتدب - الرئيس التنفيذي لشركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة - المملكة العربية السعودية):

إستطاعت المملكة إحداث نقلة نوعية وتحقيق طموحها في التحوّل نحو دولة رائدة وسباقة في شتى المجالات



تتمتع شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة بنشاط تجاري يمتدّ طوال سنوات وهي كانت أول شركة لاستيراد وتوزيع السيارات في المملكة العربية السعودية.

وتحرص الشركة على الإلتزام بالتميّز من خلال توفير منتجات وخدمات عالية الجودة لعملائها ما جعل منها واحدة من الشركات الخاصة الرائدة في المملكة العربية السعودية وهي الموزع الحصري لأكثر من ماركة عالمية كسيارات استون مارتن ومازدا وجيلي امجراند والمركبات التجارية مان.

الحاج علي حسين علي رضا العضو المنتدب – الرئيس التنفيذي لشركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة، تحدث عن النقلة النوعية التي حققتها الحكومة السعودية في عملية التحوّل الرقمي في مختلف المجالات وأوضح أنه كان للخطوات الاستباقية التي اعتمدتها دوراً في استمرار الأعمال وخدمة المواطنين وتسيير أعمالهم بسهولة بفعل الإستثمار في الذكاء الإصطناعي وتفعيله وإطلاق تطبيقات مبتكرة ما يخفّف على الدولة نفقات إضافية من ناحية التوظيف. كما توقّف الحاج علي رضا على رؤية ٢٠٣٠ التي تهدف إلى وضع المملكة على الخارطة السياحية العالمية والجهود المبذولة بين القطاعيين العام والخاص للإرتقاء بالتحول الرقمي وتحقيق الأهداف المطلوبة.

ويشير إلى دور صندوق الإستثمارات العامة السعودي الذي يسعى وبقوة لأن يصبح الجهة الإستثمارية الأكثر تأثيراً في العالم والذي يدعم إطلاق قطاعات وفرص جديدة تساهم في رسم ملامح مستقبل الإقتصاد المحلي، مشدداً على أن إيرادات النفط تبقى أساساً في إقتصاد المملكة.

إستثمارات ضخمة في كافة المجالات

■ **شهدت المملكة العربية السعودية تحولات كبيرة طالت مختلف القطاعات، كيف تقرأون إنعكاس ذلك على الوضع الإقتصادي للدولة؟**

– تعيش المملكة خلال السنوات الماضية تحولاً إجتماعياً يقود التحوّل الإقتصادي وذلك إنطلاقاً من القرار الصادر الذي أتاح للسيدات قيادة السيارات وشكل نقطة تحوّل مهمة في إقتصاد المملكة وانتقالها إلى دولة رائدة تمتلك جميع مقومات المنافسة. وبالتالي هذا القرار يعد الأهم في مسيرة التحوّل التي تسعى المملكة للوصول إليه، بحيث أن إعطاءالمرأة حرية التنقل يساهم في تحسين إنتاجية العمل وتطوير الأداء.

بالإضافة إلى ذلك، أعلنت المملكة عن إستثمارات ضخمة في قطاعات حيوية مثل مشروع نيوم ومشروعات رياضية وترفيهية مميزة كان أبرزها استضافة سباق «الفورمولا– ١» في جدة حيث نجحت المملكة خلال عام ونيف من تجهيز وبناء المرافق الخاصة بهذا السباق الذي يتطلب مواصفات عالمية وما رافقه من تغطية إعلامية ضخمة باعتباره حدث رياضي عالمي.

واستطاعت المملكة من خلال استضافتها لهذا السباق التأكيد على حرصها لإحداث نقلة نوعية وتحقيق طموحها في التحوّل نحو دولة رائدة وسباقة في شتى المجالات، فضلاً عن تسليط الضوء على القدرات البشرية والإمكانات التي تحتضنها الدولة والفرص الواعدة للإستثمار، بحيث أنه من الواضح أن المملكة باتت أرضاً خصبة للإستثمارات الأجنبية نظراً للعوائد المربحة والآمنة، إلى جانب ارتباط العملة الوطنية بالدولار يعطي المزيد من الطمأنينة للمستثمر الأجنبي.

«رؤية ٢٠٣٠»

■ **تماشياً مع «رؤية ٢٠٣٠»، برأيكم إلى ماذا تهدف الجهود والخطط القائمة المرتبطة بها؟**

– أطلقت المملكة خطة ضخمة لإنعاش الإقتصاد وتنويع مصادر الدخل واستقطاب تدفقات نقدية من الخارج فضلاً عن تعزيز الإستثمارات في مجالات متنوعة ترتكز على السياحة والترفيه والذكاء الإصطناعي، بحيث أنه تماشياً مع رؤية ٢٠٣٠ تعمل الدولة على تطوير القطاع السياحي عبر بذل الكثير من الجهود ووضع خطط عمل لتطوير الكثير من المواقع التراثية واستضافة العديد من الأحداث والمهرجانات العالمية وتطوير صناعة الترفيه المحلية إلى جانب الإستثمار في قطاع الفندقة وبناء منشآت تلبي الطلب المتزايد. وكل هذه الجهود تهدف إلى إنتقال السعودية من وجهة خاصة للسياحة الدينية فقط إلى استقطاب السياح من مختلف دول العالم ولأهداف متعددة سياحية ورياضية وفي الوقت نفسه سياحة الأعمال والمؤتمرات. وبالتالي الإستثمار في القطاع السياحي سيكون مجدياً خلال السنوات المقبلة نظراً للمقومات المتاحة والطلب المتزايد على إكتشاف المعالم السياحية والإرث الكبير الذي تتميّز به الدولة.

خطوات إستباقية... التحوّل الرقمي

■ **كيف تصفون النقلة النوعية التي حققتها المملكة على صعيد عملية التحوّل الرقمي في مختلف المجالات والأنشطة؟**

– بدأت السعودية عملية التحوّل الرقمي منذ سنوات عديدة وتحديداً في أوائل القرن الحالي حيث تم وضع خطة طويلة الأمد. والدليل على ذلك عند انتشار جائحة «كوفيد–١٩» والإعلان عن الإجراءات الوقائية

وفرض قيود على حركة التنقل وجدنا أن الحكومة كانت على استعداد لهذه المرحلة وقامت بتفعيل مشاريع التحوّل الرقمي وتسريع وتيرة إستخدام التطبيقات الرقمية في الخدمات الحكومية.

وبالتالي الخطوات الإستباقية التي تم اعتمادها ساهمت إلى حدٍ كبير في استمرار الأعمال وخدمة المواطنين وتسيير أعمالهم بسهولة بفضل الإستثمار في الذكاء الإصطناعي وإطلاق تطبيقات مبتكرة ومن الواضح الإستمرار في هذا النهج إنطلاقاً من تجهيز البنية التحتية لتفعيل التحوّل الرقمي والإرتقاء بالخدمات الحكومية المقدمة للمجتمع فضلاً عن أهمية هذه التقنيات في تقليص المسافات وسرعة وصول المواطنين للخدمات الحكومية الرقمية وسهولة إنجاز المعاملات بكل إحترافية ودقة.

بالإضافة الى ذلك، إن توفير الخدمات إلكترونيا يخفف على الدولة تحمل نفقات إضافية من ناحية التوظيف خصوصا أن المملكة العربية السعودية ذات مساحة كبيرة وبالتالي عملية توصيل الخدمات الحكومية الى كل ركن من أركان المملكة سيكبّد الدولة مبالغ طائلة وسيتطلب عدداً كبيراً من الكوادر البشرية ما لم تعتمد الوسائل الرقمية. كما أن التعامل الإلكتروني يمكّن الدولة من تأدية مهامها بطريقة منظمة وإحترافية وبأكثر فعالية ويتيح لها المجال للتعاون مع الإدارات كافة من جميع أنحاء العالم. لذا، لا بد من تهنئة من قاموا بعملية تطوير هذه الامكانيات في المملكة لا سيما أننا بتنا ضمن مصاف الدول الأولى في المنطقة من ناحية إعتماد التحول الرقمي بعد أن كانت تتقدم علينا العديد من الدول الأخرى المجاورة في هذا المجال.

أضاف: تأتي هذه الخطوة في إطار جهود **ولي العهد الأمير محمد بن سلمان** لتنويع الإقتصاد وتقليل الإعتماد على النفط عن طريق فتح مجالات جديدة وتوفير فرص عمل للسعوديين.

إنجازات صندوق الإستثمار والنفط يبقى أساساً

■ **ما هي قراءتكم للإقتصاد السعودي للعام ٢٠٢٢؟**

– برأيي، بالرغم من كل التغيرات الحاصلة، لا بد من الاعتراف بأن إقتصاد المملكة ما زال يعتمد بصورة رئيسية على النفط مع العلم أن هناك العديد من المبادرات المهمة التي بدأنا نشهدها في قطاعات أخرى. وكما هو معروف ان صندوق الاستثمارات العامة يسعى للعمل نحو تحقيق مستهدفات رؤية ٢٠٣٠ ، كونه المحرك الأساسي للاقتصاد والاستثمار في المملكة ويعتمد استراتيجية طموحة بهدف الوصول لمجموعة من الانجازات الفريدة من نوعها على مستوى الصناديق السيادية حول العالم. كما يسعى الى ان يكون قوة محركة للاستثمار وأن يصبح الجهة الاستثمارية الأكثر تأثيرا في العالم من خلال دعمه في إطلاق قطاعات وفرص جديدة تساهم في رسم ملامح مستقبل الاقتصاد المحلي وأن يستثمر بفعالية على المدى الطويل لتعظيم العائدات المستدامة. وأن يدعم جهود التنمية والتنويع الاقتصادي بالمملكة، لكن عملية الاستثمار في المملكة يتطلب تمويلا وهذا التمويل تحصل عليه من الايرادات النفطية. ونتوقع أن يكون متوسط سعر النفط في ٢٠٢٢ أعلى من متوسط سعره في ٢٠٢١ وهذا بدوره يدعو للتفاؤل إذ سيتيح المجال للدولة لتنفيذ المشاريع المخطط لها دون أي تأخير. ■



أحمد الجابر (عضو مجلس إدارة مجموعة الجابر):

استراتيجيتنا المستقبلية ترتكز على الإستثمار في القطاع السياحي بما يخدم هوية الدولة ورؤيتها للعام ٢٠٣٠ مع سياسة التنويع في الإستثمارات



تعد مجموعة الجابر من المجموعات الرائدة في مشاريع التجارة والمقاولات والإستثمارات وتتمتع بخبرات عالية في هذا المجال، وهي ملتزمة برؤيتها وتتمتع بسمعة طيبة ومرموقة محلياً وعالمياً في قطاع البناء والمقاولات، وتنافس أقوى شركات القطاع، ومن هنا، يأتي تنويعها في أعمالها ومشاريعها الضخمة واعتمادها سياسة التنويع مع استخدامها أحدث التقنيات والتزامها الشفافية والحوكمة في تعاملاتها مع عملائها.

ويؤكد أحمد جابر عضو مجلس الإدارة في مجموعة الجابر في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إننا نشعر بالإمتنان لحكام وحكومة دولة قطر على ثقتهم ودعمهم لـ«مجموعة الجابر».

ووفق الجابر فإن القطاع الفندقي شكل نقطة تحوّل في مسيرة المجموعة، ما أتاح تحقيق العديد من الإنجازات والإستثمارات في القطاع، إضافة إلى إيجاد الحلول والبدائل التي أتاحت فرصة الإستثمار في مشروعات جديدة.

ويتابع ان كل ذلك يصب في خدمة الدولة ورؤيتها للعام ٢٠٣٠ إلى جانب التركيز على الجانب الرياضي بفضل فعاليات كأس العالم ٢٠٢٢ ما سيسمح بتقديم تجربة مميزة وفريدة من نوعها لكل زوار الدولة.

الدولة وقفت الى جانب قطاع المقاولات

■ كيف تقوّمون عام ٢٠٢١ والتأثيرات الواضحة للجائحة على مجمل الأسواق، وكيف تأقلمتم مع الظروف؟

– لا شك أن العام ٢٠٢١ يعد من السنوات الصعبة والمليئة بالتحديات لمختلف القطاعات والأعمال، إلا أن الشركات التي تتمتع بالمرونة الكافية تمكنت من تنويع مصادر دخلها وأنشطتها، الأمر الذي ساهم في تصديها للأزمة. ونحن في مجموعة الجابر نمتلك القدرة على تنويع أعمالنا، على الرغم من التحديات التي كانت محيطة بنا، من عمليات الاغلاق وتأخر المشاريع والقيود المعروفة، الا أن الدولة وقفت الى جانب قطاع المقاولات، وقدمت لنا الدعم المادي والمعنوي، ونحن بدورنا إعتمدنا سياسة التنويع في الاستثمارات، ونتطلع للمزيد من المشروعات، لزيادة مداخيلنا.

■ ما هي أبرز المشاريع التي نفذتموها؟

– في محفظتنا مجموعة من المشروعات، منها ميناء الدوحة وميناء حمد الاستراتيجيين، بالاضافة الى «فندق القطيف» إحدى المشاريع المرتبطة ببطولة كأس العالم التي ستستضيفها الدوحة. وتجدر الاشارة هنا الى أننا ساهمنا في النهضة العمرانية للدولة، تحضيرا لاستضافة البطولة في العام ٢٠٢٢ كما بدأنا نلحظ نوعا من التحسن، خلال العام الحالي والدخول في المسار الايجابي، مع تراجع القيود واستعادة الاسواق لالتقاط أنفاسها مرة أخرى، وتمكنا من تحقيق العديد من الانجازات وتوجهنا الى الاستثمار في القطاع الفندقي، الذي شكل نقطة تحول في مسيرة المجموعة. فضلاً عن إيجاد الحلول والبدائل، التي مكنتنا من الصمود، وأتاحت لنا فرصة الاستثمار في مشروعات جديدة.

> **نحاول من خلال مشروعاتنا إبراز الوجه الحضاري والثقافي والترفيهي لدولة قطر والبقاء على علامة مميزة للأجيال القادمة**

نطمح دائماً أن نكون من الشركات الرائدة

■ هل لديكم النية للتوسع أكثر في القطاعات من جهة، وجغرافيا خارج دولة قطر من جهة ثانية؟

– على مستوى السوق القطرية، هناك توجه كبير نحو الاستثمار في قطاع الضيافة وقطاع التعليم في الوقت الراهن، أما بالنسبة للتوسع نحو الأسواق الخارجية، نطمح دائماً أن نكون من الشركات الرائدة، وفي الوقت نفسه خدمة السوق المحلية هي الأساس، وتقديم مشروعات متميزة ترتقي بالقطاع العقاري، بعيداً عن الجوانب المادية وتحقيق العوائد الربحية.

■ ما هي إستراتيجيتكم للعام ٢٠٢٢؟

– تشكل بطولة كأس العالم أحد الأحداث العالمية، وبالتالي نحرص على إبقاء بصمة في هذا الحدث الضخم وذلك من خلال تنفيذ المشروعات المتميزة والمتنوعة، خصوصا ان معظم الابنية والفنادق هي مقابل مشروع «بلاس فاندوم» في مدينة لوسيل، كما نحاول من خلال مشروعاتنا إبراز الوجه الحضاري والثقافي والترفيهي لدولة قطر، والبقاء على علامة مميزة للأجيال القادمة.

وتتمثل الاستراتيجية المستقبلية في الاستثمار بالقطاع السياحي، بما يخدم هوية الدولة ورؤيتها للعام ٢٠٣٠، الى جانب التركيز في الجانب الرياضي من خلال المزج ما بين المنتجات السياحية والانشطة الرياضية، بهدف تقديم تجربة مميزة وفريدة من نوعها للزوار والسياح والمقيمين، وستكون هذه الخطوة بالتعاون مع وزارة السياحة، التي تبذل جهداً كبيراً، لجعل «دولة قطر» وجهة سياحية بارزة في المنطقة. ■

شركة الجابر للتجارة و المقاولات ذ.م.م
Al Jaber Trading & Contracting Co. W.L.L.

SELECTED PROJECTS



DESIGN AND BUILD OF
SOUTH MARINA YATCH CLUB



QETAIFAN ISLAND NORTH PROJECT
PHASE 1- PACKAGE 5 HOTEL



NEW DOHA PORT (BOX PARK)



PPP SCHOOLS (8 NOS.)



DOHA PORT RE-DEVELOPMENT
PROJECTS - GRAND TERMINAL



FANAR
QATAR ISLAMIC CULTURAL CENTRE



CONSTRUCTION OF HORSE OWNER'S
COMPLEX AT AL KHOR-PHASE II



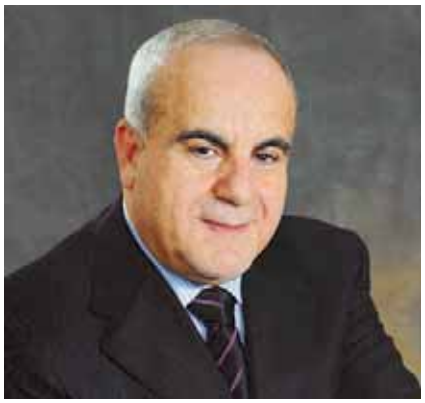
DESIGN & BUILD OF
BIN AL SHEIKH TOWERS



BUILDING NEW EXPANSION OF
HAMAD AQUATIC CENTER

التعافي.... في مواجهة المتحورات

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



من المهم ان يدعو الامين العام للامم المتحدة **انطونيو غوتيريس** المجتمع الدولي الى جعل شعار العام ٢٠٢٢ «تحقيق التعافي الشامل للجميع»، عشية حلول العام الجديد، اذ ان العالم بحاجة فعلاً الى التعافي من آثار الجائحة والى تعافي الاقتصادات والتعافي من الريبة وعدم اليقين.

وليس أقل أهمية اشارته الى ان الجائحة تفعل فعلها فيما يتفاقم الفقر ويستفحل عدم المساواة والتوزيع غير المنصف للقاحات، وبسبب قصور الالتزامات المناخية عن المستوى المطلوب واستمرار النزاعات والانقسامات وانتشار المعلومات المضلّلة، فهل يمكن للبشرية ان تجتاز هذا الاختبار؟

أسارع الى القول، انه ممكن جداً في حال تم وضع خطة جريئة لتطعيم كل شخص في كل مكان وتحقيق التعافي للاقتصادات، بحيث تدعم البلدان الأغنى بلدان العالم النامي والفقير بالتمويل والاستثمار وتخفيف عبء الديون وممكن جداً بالتركيز على المعطيات العلمية والحقائق.

دعوة الأمين العام استجاب لها صندوق النقد الدولي بشكل فوري، اذ أعلن انه سيمدد لمدة ١٨ شهراً اضافية الاستفادة من برنامج التمويل الطارئ لمساعدة الدول المتضررة بشدة جراء جائحة كوفيد19 _، مع الاشارة الى ان الصندوق كان باشر تقديم مثل هذه التسهيلات في شهر نيسان/ أبريل ٢٠٢٠، عندما ضربت الموجة الاولى من الاصابات والوفيات بفيروس كورونا العالم، وتم تمديد هذا البرنامج مرتين في ايلول/ سبتمبر وآذار/ مارس الماضيين.

استقبل العالم العام الجديد قبل أيام وهو في وضع غير مسبوق. فبعد عام من الانكار والصدمة وآخر من التعايش واقناع الذات بانه «وباء ويزول»، ها هو عام جديد يطل ومعه أسئلة تكبر حول امكان العودة الى الاقفالات والتدابير والاجراءات الاستثنائية مع متحوّر اوميكرون!

سبق وخاضت البشرية كربة الفيروس وحلم اللقاح ونشوة الإتاحة. لكن ها هي تخوض مجدداً دورة جديدة من دورات الكربة والنشوة، حيث متحورات الفيروس تبذل قصارى جهدها لتحتفظ باليد العليا في تقرير مصير البشرية وتحديد تفاصيل حياة كل منا اليومية. ونحن في المقابل نخوض اللعبة ولكن بأسلحة تتعلق بالجاهزية والتعايش والمرونة ومزيد من الوعي والاهتمام بصحتنا العقلية والنفسية.

سيكون عاماً غير مسبوق لا بسبب الصدمة أو الإنكار أو الغضب ولكن لأننا نعلم أنه عام الحفاظ على وضعية «على أهبة الاستعداد». هذه الوضعية تحتاج عناية فائقة بالصحة النفسية والعقلية بغض النظر عن إمكانات المواجهة والتكيف سواء الفردية أو الوطنية.

مجريات الأمور على مدار الأسابيع الأخيرة وما جرى من تمدّد وتوغل لمتحور أوميكرون، سريع العدوى واسع الانتشار، مع استمرار متحورات سابقة، تخبرنا أن الأمر لم يعد فقط مرونة وجاهزية. وما يقع على رؤوسنا من تصريحات صحية أممية حالياً تستلزم عناية استثنائية على كل المستويات الفردية منها والجماعية كما الشعوب والدول والامم كافة. فما يصدر عن منظمة الصحة العالمية مثلاً من ترجيحات بان تتمكن المتحورات المستجدة من مقاومة التدابير الاحترازية، وكذلك القول بان حدوث العدوى ربما لا يعني بالضرورة وقوعها مجدداً وغيرها... يؤهل العام الجديد ليكون عام العناية الخاصة، على مستوى الفرد، والعامة، على مستوى المجموعة.

أعجبني منطق أستاذة علم النفس في جامعة رجينا دكتورة **كاثرين أربثنوت** التي نصحت هواة اتخاذ قرارات جديدة في مطلع كل عام جديد بأن يضعوا ثلاث نقاط رئيسية في الحسبان أثناء كتابة القوائم. الأولى، ما التغيرات التي طرأت على حياتي بسبب الوباء على مدار عامين مضيا وأود الاحتفاظ بها كمكتسبات طويلة المدى؟ والثانية ما الأشياء التي أتمنى استعادتها من عصر ما قبل الوباء؟ والثالثة في حال أردت إعادة البناء بشكل أفضل سواء على مستوى شخصي أو على مستوى الحي الذي أقطن فيه أو على مستوى العالم، ما هي القواعد التي أحلم بها؟

هذه النقاط لا تُجهض عادة عمل قوائم قرارات العام الجديد، لكنها تحافظ عليها بعد اضافة عنصرَي الواقعية والمنطق اليها. كما انها تساعدنا على ان نكون اكثر دراية بانفسنا وأعمق اهتماماً بالعوالم المحيطة بنا.

ما يحيط بنا من تغيرات كبرى ليس جميعها مفجعاً أو مقلقاً. فما اكتسبه سكان الكوكب من قدرات وملكات ومواهب للتعامل مع الأوضاع الصعبة الجديدة لا يقدَّر بمال. قدراتنا على التكيف ونجاحنا في إيجاد البدائل في وقت قياسي واستمرار الحياة رغم أنف الظروف تعني أن القادم أفضل وأحسن. لماذا؟ لأنه سيكون أكثر واقعية وقابلية للتنفيذ.

هكذا، وعلى رغم المتحور، فان كل التوقعات تشير، الى انه وبعد الانهيار الاقتصادي في ٢٠٢٠ وبدء التعافي من ٢٠٢١، فالتوقعات للعام الجديد لا زالت تشير الى نمو وانتعاش ملحوظين، مع خضات متفاوتة القوة والحجم والتأثير بسبب ازمة الامدادات والتضخم والمخاوف الصحية التي تضاف اليها كذلك مستلزمات الحفاظ على البيئة.

من الصين إلى الولايات المتحدة ومن أوروبا إلى إفريقيا، أدى الوباء في وقت واحد تقريبًا إلى انهيار اقتصادات العالم في ربيع عام ٢٠٢٠. وبعد عامين وأكثر من ٥,٣ ملايين وفاة، صار السبيل للخروج من الأزمة أكثر تشتتاً.

استفادت الدول الغنية من امتياز الوصول إلى اللقاحات: أزالت الولايات المتحدة آثار أسوأ ركود شهدته منذ الكساد الكبير في الثلاثينات وبدا أن منطقة اليورو ستحقق الشيء نفسه في نهاية العام. لكن الانتشار السريع للمتحورة أوميكرون وتدابير الإغلاق التي فرضتها تثير مخاوف من تبعات على العديد من القطاعات بدءا بالنقل الجوي والمطاعم والضيافة والسياحة.

يؤكد محللون من بنك اتش اس بي سي البريطاني أن «الانتصار في المعركة ضد الفيروس ما زال بعيد المنال»، معتبرين أن الاقتصاد لا يزال «بعيدًا عن العودة إلى مساره الطبيعي».

في الطرف الآخر من المشهد، تفتقر البلدان الفقيرة إلى اللقاحات. ففي أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى التي يتوقع صندوق النقد الدولي أن تسجل أبطأ انتعاش، حصل على اللقاح أقل من ٤٪ من السكان في الكاميرون أو إثيوبيا أو أوغندا على سبيل المثال، وفقًا لجامعة جونز هوبكنز.

يتوقع صندوق النقد الدولي حتى عام ٢٠٢٤ أن تفشل معظم البلدان الناشئة والنامية في تلبية توقعات النمو التي حددتها قبل الوباء. خاصة وأن عددًا من البنوك المركزية (في البرازيل وروسيا وكوريا الجنوبية وغيرها) قد رفعت أسعار الفائدة لدرء التضخم المتسارع الذي من شأنه أن يعيق تعافيها.

حتى في الصين، قاطرة النمو العالمي، يتباطأ الانتعاش مع تراكم المخاطر، كما حذر صندوق النقد مؤخرًا: من الاستهلاك الأسري الذي يكافح لاستعادة مستويات ما قبل الوباء وأزمة قطاع العقارات مع الصعوبات التي واجهتها شركة إيفرغراند العملاقة المثقلة بالديون إلى ارتفاع سعر الفحم ونقص المكونات الذي يثقل كاهل الشركات.

كتب محللو غولدمان ساكس في توقعاتهم لعام ٢٠٢٢: «كانت المفاجأة الأكبر في عام ٢٠٢١ هي ارتفاع التضخم». وكان الدافع وراء ذلك هو الفوضى التي عمت سلاسل التوزيع ونقص المنتجات الأساسية للتجارة الدولية مثل أشباه الموصلات. ويُعزى ذلك إلى الزيادة الكبيرة في الطلب أثناء الأزمة وبعدها، ولكن أيضًا بسبب النقص في صغار العاملين في قطاع التجارة العالمية من العمال الذين يفرغون البضائع في الموانئ وسائقي الشاحنات والعاملين في المتاجر الكبرى الذين لم يعودوا إلى مواقع عملهم بعد رفع الحجر الصحي. كما يقف وراء التضخم ارتفاع أسعار المواد الخام (الخشب والنحاس والصلب) والطاقة (البنزين والغاز والكهرباء).

وفيما اعتبر محافظو البنوك المركزية ارتفاع الاسعار مسألة مؤقتة، فهي اثارت القلق على أعلى المستويات واعترف بها البنك المركزي الاميركي اخيراً على انها ليست عارضاً، معلناً انه سيعمل على تسريع رفع اسعار الفائدة العام الجاري على الرغم من خطر تباطؤ النمو.

في الوقت الذي يتساءل فيه استاذ الاقتصاد في جامعة امستردام **رويل بيتسما** عن «معرفة ان كنا خرجنا بالفعل من الازمة» في ظل الوقائع والمستجدات... فان صندوق النقد الدولي لا يزال يتوقع نمواً عالمياً بنسبة ٤.٩ في المئة العام الجاري.

وفي انتظار الايام والاشهر المقبلة، التي نأملها ايجابية، نقول «كل عام وانتم بخير». ■

أهداف واضحة وإنجازات ملموسة

نُحدث فرقاً في كلّ ما نفعله.

كشركة متنوعة النشاطات، نسعى دائماً للحفاظ على التوازن والانسجام عبر القطاعات التي نعمل بها، سواءً أكانت في الإنتاج الصناعي، أو التجارة والتوزيع، أو العقارات، أو إدارة الخدمات. يتمثل هدفنا الأساسي بالمساهمة في توفير حياة أفضل للجميع والالتزام بأعلى المعايير المؤسسية.









اعمال
AAMAL

الإنتاج الصناعي | التجارة والتوزيع | العقارات | إدارة الخدمات

aamal.com.qa | +974 44350666 | info@aamal.com.qa | AamalCompany | AamalQPSC | aamal-qsc



د. جمعة بن علي آل جمعة

(رئيس مجلس إدارة شركة المها لتسويق المنتجات النفطية والشركة العمانية لإعادة التأمين):

التكنولوجيا الرقمية لن تحل محل الكوادر البشرية لأن الإنسان أساس أي عملية تحول

يشغل د. جمعة بن علي آل جمعة رئاسة مجلس إدارة شركة المها لتسويق المنتجات النفطية التي تأسست عام ١٩٩٣ بتوجيه من الراحل صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد آل سعيد، وهي اليوم الموزع الرئيسي للمنتجات النفطية في سلطنة عُمان، كما يشغل رئاسة مجلس إدارة الشركة العمانية لإعادة التأمين، وسبق له رئاسة مجلس أمناء جامعة مسقط، كان عضواً في مجلس إدارة بنك اتش أس بي سي عمان كما تولى منصب وزير العمل بين عامي ٢٠٠١ و٢٠٠٨ ورئاسة مجلس إدارة بنك عُمان الدولي والشركة العمانية لإدارة المطارات وذلك خلال الأعوام من ٢٠١٠ إلى ٢٠١٥.

وفي حوار خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» أوضح د. جمعة بن علي آل جمعة: بأن عملية الاستثمار في مجال الطاقة من المرتكزات الأساسية لدعم نمو الاقتصاد المحلي، وذلك بالتزامن مع تضافر مساعي دول الخليج العربي ومن ضمنها سلطنة عمان لنأي المنطقة عن الصراعات القائمة حولها، مما يسهم في نجاح القضايا المتعلقة بالتنمية والاستثمار واستقطاب الإستثمارات إلى المنطقة. ويشدّد د. جمعة على أن الاستثمار في السطنة هو استثمار إيجابي، مبدياً فخره بكون الشركة العمانية لإعادة التأمين هي الأولى والرائدة والوحيدة في مجال إعادة التأمين في السوق العمانية. وتناول في حديثه أموراً عدة طالت الجائحة والرقمنة واليد العاملة. فيما يأتي التفاصيل:

■ **كيف تقيمون تأثير جائحة «كورونا» على الاقتصادات العالمية والمنطقة؟**

– تعد جائحة كورونا هي التحدي الأقوى والأخطر الذي عرفته الانسانية في التاريخ المعاصر/ الحديث حيث تسببت في الجانب الصحي في خلق أزمة صحية غير مسبوقة تمثلت في اصابة ووفاة الملايين من البشر. وعلى صعيد الاقتصاد فقد أحدثت ضرراً هائلاً على الاقتصاد العالمي في كافة قطاعاته ومجالاته ودفعت بمعدلات البطالة والفقر إلى اعلى المستويات وتفاقمت الاختلالات المالية ومديونيات الدول.

وفي مواجهة هذه الحالة قامت دول العالم باتخاذ إجراءات وقائية وفرضت تدابير صارمة شملت حظر التجول، والإغلاق التام، وإغلاق الحدود والمطارات، لاحتواء انتشار الجائحة والتخفيف من تداعياتها.

كما قامت بإطلاق حزمة من السياسات العامة بهدف مساعدة الفئات المتضررة وتحفيز الاقتصاد، من خلال برامج دعم تستهدف حماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ولقد كان لإنتاج وتوزيع اللقاحات وبالسرعة المذهلة الدور البارز والهام في مكافحة واحتواء المرض والحد من انتشاره.

وقد تباينت سرعة وفاعلية الاستجابة والتصدي للجائحة بين الدول تبعاً للقدرة الاقتصادية وجاهزية المنظومة الصحية لكل دولة.

ورغم التداعيات السلبية لجائحات «كورونا» إلا أنه وكما يقال «الأزمات تخلق الفرص» فإن هناك جوانب إيجابية تفرزها الجائحة ومنها نظام العمل عن بعد، وتطوير الأنظمة والخدمات الذكية والتوسع في استخدام الذكاء الاصطناعي، والتركيز على الابتكار، والحلول من خارج الصندوق، والاهتمام بالإنسان وتطوير قدراته ومهاراته، وتعزيز التعاون فيما بين الدول والتوجه نحو الاستثمار في الداخل وغيرها من أساليب وأدوات العمل التي افرزتها وستفرزها هذه الأزمة في المستقبل. مع الاشارة هنا إلى أن السلطنة تعاملت بتخطيط وحكمة مع الأزمة الصحية، وأطلقت معالجات سريعة ومحفزات ساهمت في تخفيف التداعيات السلبية فضلا عن تعاون مختلف الجهات والقطاعات والمواطنين للخروج من الأزمة بأقل أضرار، كما نجحت الدولة في إصدار موازنة بلغت ١٢ مليار و٢٠٠ مليون ريال عماني رغم الضغوطات الاقتصادية، في ظل تراجع نسب المديونية من ٨٥ إلى ٧٥ في المئة، الأمر الذي ساهم في تحسن التصنيف الإئتماني للدولة إلى نظرة مستقرة، إلى جانب أنه تم احتساب سعر برميل النفط على أساس ٥٠ دولارا في الموازنة العامة لسنة ٢٠٢٢، وهذا مؤشر جيد وتحفّظ من جانب الحكومة.

ومن جهة أخرى، على الرغم من الظروف الحالية، ضخت الحكومة ما يقارب ٩٥٠ مليون ريال عماني في المشروعات، فضلا عن استثمارات تصل إلى مليار ونصف ريال في شركة طاقة، في حين أن الشركات الحكومية تقود عملية الاستثمار في هذا الجانب، حيث سيتم ضخ مبالغ تتراوح بين ٣ و٥ مليار ريال عماني والتي ستشكل محفزا قويا للاقتصاد.

■ **ما الدروس التي استخلصتموها من جرّاء تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»؟**

– ان الواقع الذي فرضته الجائحة والدروس التي خلفتها تثبت ان العمل بالطرق التقليدية لم يعد مجدياً اذ لا بد من التغيير والتحول الى أنماط وطرائق مبتكرة ومن أهمها بطبيعة الحال التحول الالكتروني والعمل عن بعد واستخدام الذكاء الاصطناعي وتكثيف الاعتماد على العالم الافتراضي. كما يثبت كذلك ضرورة تكثيف التعاون وتبادل المعرفة والتجارب بين الدول في مواجهة التحديات.

وبالنسبة لمنطقتنا فان الاستقرار يعد عنصراً هاماً واساسياً من اجل الاستمرار في تحقيق الرخاء والتنمية الاقتصادية والاجتماعية لدولنا وشعوبها وهناك لا شك جهود صادقة تبذل في كافة دول مجلس التعاون ومن ضمنها سلطنة عمان لتثبيت الاستقرار والنأي بالمنطقة عن الخلافات والصراعات ونأمل ان تكلل هذه المساعي بالتوفيق والنجاح وبما يسهم في رخاء وازدهار الاقتصادات وضمان مستقبل افضل للمنطقة.

الصراعات والحروب تؤخر عملية التطوّر والنمو في المنطقة

وبالنسبة للسلطنة فإنها تولي مسألة التنسيق والتشاور والتعاون مع اشقائها في دول مجلس التعاون أهمية قصوى في كافة الأمور التي تهم المنطقة وعلى صعيد الشراكة الاستثمارية والاقتصادية وإقامة المشروعات التي تحقق قيم مضافة وتعود بالنفع على دول المجلس وشعوبها فقد اثمرت الجهود المشتركة في مجال التعاون الاستثماري فيما بين السلطنة والمملكة العربية السعودية عن توقيع مذكرات تفاهم لإقامة مشاريع مشتركة في السلطنة في مختلف القطاعات بمبلغ ٥ مليار دولار امريكي حيث تزامن توقيعها مع الزيارة التي قام بها صاحب السمو الأمير محمد بن سلمان ولي عهد المملكة العربية السعودية الى السلطنة مؤخراً.

كما أثمر التعاون مع دولة قطر الشقيقة عن إقامة مشروعين استثماريين أحدهما مصنع كروة لإنتاج الحافلات والذي يستهدف انتاج عدد ٥٠٠ حافلة سنوياً في مراحله الأولى. والأخر هو مشروع رأس الحد السياحي الذي يتم إنشاؤه حالياً. كما تشترك دولة الكويت الشقيقة مع السلطنة في مشروع إقامة مصفاة النفط في منطقة الدقم الاقتصادية.

■ **ما تطلعاتكم الاستثمارية خلال الفترة المقبلة؟**

– في نظرنا ان فرص الاستثمار في السلطنة مواتية ومتاحة لما تتمتع به من بنية أساسية متطورة ومتكاملة وموقع جغرافي متميز وقطاعات إنتاجية واعدة، حيث تركز الرؤية المستقبلية للبلاد عمان ٢٠٤٠ على الاستثمار كأولوية أولى لتحقيق

مستهدفات الرؤية وفي اطار سعيها لتفعيل التنويع الاقتصادي والتقليل من الاعتماد على النفط كمصدر دخل واداة وحيدة للنمو الاقتصادي.

كما أن هنالك قطاعات اقتصادية واعدة كالطاقة والمعادن والثروة السمكية والزراعة والسياحة واللوجستيات وهي قادرة على ان تقود عجلة النمو الاقتصادي خلال الفترة القادمة. وحيث ان الحكومة قامت مؤخراً بتحديث كافة التشريعات والقوانين المتعلقة بالتجارة وممارسة الاعمال والاستثمار الأجنبي فقد أصبحت البيئة الاستثمارية مهيئة ومحفزة للنمو وممكّنة للقطاع الخاص. وانه من المهم في هذه المرحلة ان تتظافر الجهود من اجل الترويج الفاعل واستقطاب وجذب رؤوس الأموال وتوطين الاستثمارات الأجنبية والمحلية مع التركيز كذلك على تسهيل وتسريع الإجراءات وتجويد الخدمات المقدمة للمستثمرين وهذا ما اكدت عليه رؤية عمان ٢٠٤٠.

وقد حددت الرؤية عدد من القطاعات الواعدة للاستثمار ونحن نفخر بكون الشركة العمانية لإعادة التأمين هي شركة إعادة التأمين الأولى والرائدة والوحيدة في السوق العماني وتسعى بالتالي ان تواكب طموح ورؤية السلطنة في مجال الاستثمار وتقوم الشركة حالياً بمجموعة من الاستثمارات الداخلية بما في ذلك الاستثمار في الانسان الذي هو محور التنمية وهدفها وصانعها حيث يتم الاهتمام بالكوادر والكفاءات وتمكينها من خلال تزويدها بالتدريب والتأهيل والمعرفة. وقد أثبتت الشركة العمانية لإعادة التأمين إصرارها وعزمها لتكون ممثلاً مشرفاً للسلطنة في أسواق إعادة التأمين حيث أن ثمار سياستها التنموية التي تبناها مجلس إدارتها باتت جلية الوضوح حيث أن معدل الأقساط المكتتبة إرتفع بنسبة ١٢٥٪ لتصل إلى ٢٧,٣٦٥,٠٠٠ ريال عماني خلال العام ٢٠٢١م مقارنة بـ ١٢,٣٧٩,٠٠٠ مليون ريال عماني خلال عام ٢٠١٧م.

أما الشركة العمانية لإعادة التأمين فقد نجحت في التوسع إقليمياً وذلك لتشمل عملياتها الأسواق الأفروآسيوية ودول الكومنولث. وقد قامت الشركة بفتح فرعها في مركز قطر المالي وذلك للإستفادة من الفرص التجارية في دولة قطر الشقيقة ولتكون بداية لها للتوسع في وجودها الإقليمي والتقرب بشكل أكبر من عملائها في المنطقة. وجاءت هذه النجاحات التي حققتها الشركة في ظل التحديات التي يواجهها الاقتصاد العالمي والتي من أهمها إنخفاض أسعار النفط وجائحة «كورونا»، وتجدر الإشارة هنا إلى أن الشركة وخلال جائحة «كورونا» حققت أرباحاً غير مسبوقة حيث وصل صافي الربح بعد الضريبة إلى ١,٤٥ مليون ريال عماني خلال عام ٢٠٢٠ في خضم جائحة كورونا وذلك بسبب الإستجابة السريعة والحكيمة لإدارة الشركة لمتغيرات كورونا وتحقيق النجاح في ظل الحاجة إلى العمل عن بعد بنسبة ١٠٠٪. وذلك إن دل فإنه يدل على قدرة الشركة للإستجابة لأي تغيرات قد تؤثر على الاقتصاد وهو ما يبشر بإستمرارية الشركة للنمو والإزدهار وزيادة مساهمتها في دعم الاقتصاد المحلي للسلطنة.

■ **ما تعليقكم على موضوع التحول الرقمي؟**

– لا شك أن التحول الرقمي يمثل أهمية كبيرة للاقتصادات الحديثة والتي تسعى للاعتماد على اقتصاد المعرفة وخاصة في ظل التطور المتسارع الذي تشهده الأجهزة والأنظمة الذكية وتنامي حجم الاستثمار العالمي في تطوير وإنتاج تقنيات التحول الرقمي.

وهناك فوائد عديدة يحققها التحول الرقمي منها تحسين الكفاءة الإنتاجية والتشغيلية وتحسين جودة وسرعة الخدمات المقدمة، وتخفيض التكاليف، وسرعة الوصول إلى الأسواق العالمية.

ورغم هذه الأهمية كما اسلفت إلا أن التكنولوجيا والرقمنة في رأيي لا يمكن أن تحل محل الكوادر البشرية

■ **ما هي تمنياتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– نرجو أن يعم الأمن والأمان والسلام العالم أجمع، وأن نتخلص من وباء «كوفيد–١٩» حتى ننعم بالصحة والرخاء، وأما على مستوى المنطقة، فنأمل أن تنتهي الصراعات والحروب الباردة التي تؤخر عملية التطور والنمو، وان تسود العلاقات الوديّة بين كافة الأقطار فتتجه نحو الإنتاج الذي يقود إلى العيش الكريم ورفاهة الشعوب. ■



ياسر الرميان رئيساً للإتحاد العربي للغولف وماجد سرور أميناً عاماً



أعرب **ماجد سرور**، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ «الشركة السعودية للجولف» والرئيس التنفيذي للإتحاد السعودي للغولف، عن سعادته بفوز السعودية بلقب البطولة العربية للغولف رقم ٤٠ التي إحتضنتها مصر.

والجدير ذكره أنه تم تعيين **ياسر الرميان**، رئيس الإتحاد السعودي للغولف والشركه السعودية للغولف في منصب رئيس الإتحاد العربي للغولف، في حين عيّن **السرور** في منصب الأمين العام للإتحاد.

Ajlan Al Ajlan (Chairman RCCI): Riyadh is a destination for investment and partnerships



Ajlan Al Ajlan, Chairman of the Board of Riyadh Chamber of Commerce & Industry, stated that Vision 2030 formulated a broad range of objectives, improvements, and projects to increase the standard of living in Saudi Arabia, noting that within the chamber of commerce, there are 170,000 registered commercial entities; "we provide them with information, contacts, and other support services, as well as the opportunity to participate in our various committee meetings. It is important that our members voice their concerns and challenges so we can improve the business environment together". He added that Riyadh is currently under a visibly rapid transformation and that Crown Prince **Mohammed bin Salman** has been focused on transforming Saudi Arabia in the next 20 years, assuring that in the next five, the economy and many aspects of life in the Kingdom will fundamentally change. In the entertainment industry, **Al Ajlan** declared that they are starting from scratch, as it was largely absent in the Kingdom to date and that there is huge potential to build this industry and, as a government, provide opportunities for the private sector to start new businesses. He said that The Riyadh Chamber is establishing a dedicated entertainment committee to monitor these developments and provide a platform for industry players to discuss how they can improve the investment climate, thus putting Riyadh on the international map, while presenting new opportunities to the local business community. On the other hand, **Al Ajlan** announced that supporting traditional industries is still one of the core activities of the Riyadh chamber, and that they have a well-established network of committees and subject matter experts to build expertise and industry dialogue. "Moving up the value chain is an important objective, especially for local manufacturing industries. It will reduce import dependency and increase export capacity", mentioned **Al Ajlan**, adding that supporting SMEs is another key objective of the Riyadh chamber. Furthermore, he proclaimed that Riyadh is a destination for investment and partnerships because the majority of Riyadh's population is young, which means there is a strong market for a broad range of products and services and due to the active government that is working hard to assist investors, as well as the financial infrastructure which is extremely advanced, in addition to the many banks and financial institutions that one can team up with and the number of real estate development projects underway.

شركة الزامل للمكيّفات المركزية تحصل على شهادة TÜV SÜD العالمية



حصلت شركة الزامل للمكيفات المركزية على شهادة اعتماد الهيئة الفنية الالمانية لمراقبة الجودة (TÜV SÜD) لمنتجاتها من وحدات مناولة الهواء ثنائية الجدار، سلسة "TWH"، المصمّمة للتطبيقات الصحية والمتخصصة، وذلك بناءً على المؤشرات والنتائج الايجابية للاختبارات المكتملة التي تُثبت امتثال هذه الأجهزة لمتطلبات برنامج الاعتماد، وهي متوافقة مع أعلى المعايير الدولية لكفاءة الاداء والمتانة والسلامة.

وشركة الزامل للحديد الهند تورد مباني حديدية سابقة الهندسة

من جهة ثانية، استكملت شركة الزامل للمباني الحديدية الهند مؤخراً، أعمال توريد وبناء مصنع أسمنت جديد في منطقة ميرشايا في نيبال. وتضمن نطاق العمل في العقد تصميم مبانٍ حديدية سابقة الهندسة وتصنيعها وتوريدها وتركيبها لمشروع إنشاء المصنع الجديد، ا لذي يمتد على مساحة ٨٠٠٠ متر مربع ويقع في الجزء الجنوبي الشرقي من النيبال.

وتميّز المشروع بمبنى كبير مع وجود منحدر غير منتظم، ممّا مثّل تعقيداً كبيراً في عمليات التصميم وكذلك صعوبة في أعمال تشييد المبنى بسبب الإنحدار الحاد. وأنجزت جميع الأعمال في المشروع في مدة زمنية بلغت ستة أشهر.

920010313
rafal.com.sa

رافـــال
RAFAL

Setting new standards of excellence

Innovation in refined developments





سامـر خـوري

(رئيس مجلس إدارة شركة إتحاد المقاولين CCC):

فزنا بالعديد من المشاريع ومتفائلون جداً لما ستؤول اليه الامور

شركة اتحاد المقاولين CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY وشهرتها CCC، هي أكبر شركة مقاولات في الشرق الأوسط ومن بين أفضل ٢٥ مقاولاً دولياً حسب مكاتب التصنيف العالمية، وللشركة مكاتب ومشروعات في أكثر من ٤٠ بلداً.

سامر خوري رئيس مجلس إدارة الشركة يقول في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: إن شركات المقاولات العالمية والأخرى العاملة في الشرق الأوسط تواجه صعوبات بسبب الانكماش الاقتصادي ووباء "COVID-19"، مشيراً الى ان "CCC" تحاول كباقي الشركات موازنة التحديات من خلال مجموعة من الإجراءات العملية.

على المستوى البيئي تعتمد الشركة توجهات جديدة تتمثل في الحد من البصمة الكربونية والبحث عن مشاريع جديدة في مجال الطاقة المتجددة.

ويؤكد سامر خوري، صاحب الإمكانيات العالية عبر مسيرة حافلة بالإنجازات، ان السوق بدأت تشهد تحسناً ملحوظاً مقارنة بالفترة الماضية، مبديا تفاؤله لما ستؤول إليه الامور خلال عامي ٢٠٢٢ و٢٠٢٣.

■■■ نتوقع المزيد من مشاريع الهيدروجين والغاز مستقبلا ■■■

■ تمارس شركات المقاولات أعمالها في ظروف صعبة، خصوصاً وأن آثار جائحة «كوفيد-١٩» لم تنته، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– بسبب الإنكماش الإقتصادي ووباء Covid-19، تواجه شركات المقاولات العالمية وتلك العاملة في منطقة الشرق الأوسط الصعوبات التالية: تأخر السداد من قبل العملاء، تأخير ترسية المشاريع الجديدة، المنافسة الشديدة في السوق وزيادة أسعار المواد الأولية.

محاولة الإستفادة من الفرص الواعدة المتاحة

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي، وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– تحاول شركة إتحاد المقاولين CCC، مثل شركات المقاولات الأخرى، موازنة التحديات من خلال: النظر في الأسواق المتخصصة Niche Markets، الإنسحاب من الأسواق التي ليس لدينا حجم أعمال كبير فيها، والبحث عن أسواق بديلة في محاولة للإستفادة من الفرص الواعدة المتاحة.

توجهات بيئية جديدة

■ إلى أي مدى تواكبون التطوّر والمحافظة على البيئة والتنمية المستدامة؟

– بحسب مقررات قمة الأمم المتحدة للمناخ في غلاسكو COP26 ومسارات الإستثمار الجديدة، بدأت CCC، على غرار الشركات الأخرى، إعتماد توجهات جديدة تتمثل في الحد من البصمة الكربونية لمشاريعنا، والبحث عن مشاريع جديدة في مجال الطاقة المتجددة، مثل الطاقة الشمسية وطاقة الرياح والإنتقال إلى مشاريع الهيدروجين الخضراء.

تحسن ملحوظ في الاسواق

■ ما هي أهم المشاريع التي تمكنتم من الفوز بها؟

– فزنا بالعديد من المشاريع في قطر والمملكة العربية السعودية ومصر، ونتوقع المزيد في أوغندا ورواندا وكازاخستان. ولا شك أن السوق بدأ يشهد تحسناً ملحوظاً مقارنة بالفترة الماضية، ولكننا أكثر تفاؤلاً لما ستؤول إليه الأمور خلال عامي ٢٠٢٢ و٢٠٢٣.

المزيد من مشاريع الهيدروجين والغاز

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

– نتوقع أن تشهد سوق المقاولات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وإفريقيا نمواً في عام ٢٠٢٢، لكن بالتأكيد سيشهد عامـا ٢٠٢٣ و٢٠٢٤ تدفقاً لإستثمارات ضخمة نتيجة الإرتفاعات المستمرة في أسعار النفط والغاز عالمياً، الأمر الذي سيدفع الشركات العاملة في هذا المجال إلى الإستثمار في مشاريع جديدة. كما أن التحوّل نحو الوقود النظيف والمشروعات الهادفة إلى تقليل الإنبعاثات الكربونية يعني أنه يمكننا توقع المزيد من مشاريع الهيدروجين والغاز، فضلاً عن أن الزيادة في عدد السكان ستتطلب المزيد من مشاريع البنية التحتية الهادفة لدعم التنمية الإجتماعية مثل المدارس والمستشفيات ومحطات تحلية المياه والموانئ والمطارات. ■



الواجهة المائية

إستكشف حياة الواجهة المائية و استمتع بخيارات لا متناهية من الخدمات في وسط دبي.
شقق من غرفة، غرفتين و ثلاث غرف نوم إبتداً من 981000 درهم*


نمط حياة المنتجعات


مناظر أخاذة


كورنيش الواجهة المائية

اتصل على **800 999 999** وحدد موعد زيارتك إلى شوبا هارتلاند ، مدينة محمد بن راشد

@ sobharealty | sobharealty.com

*تطبق الشروط والأحكام

RERA | 1544, 1949, 1907, 1581, 1798, 1837, 2066, 2166, 2178, 2305

المهندس حسن خالد الخطيب (نائب المدير العام لشركة البواني AL BAWANI):

نساهم في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠ عبر المشاركة في المشاريع الضخمة



شركة البواني AL BAWANI هي شركة مصنّفة «فئة أ»، من قبل وكالة التصنيف السعودية وحاصلة على شهادة الإيزو 9001 :2008 لنظام إدارة الجودة والأشغال الهندسية وإدارة التشييد، تعمل في مجال البناء وأعمال المقاولات والتعهدات والعقارات وهي تتصدر شركات المقاولات العربية بضخامة مشاريعها وتنفيذها بطريقة إحترافية ضمن المعايير المطلوبة.

ويرى المهندس حسن خالد الخطيب نائب المدير العام للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن التحديات كثيرة في مختلف المراحل التي يمر بها المشروع وصولاً إلى عملية التسليم، لكننا دائماً نعمل على تخطي العراقيل حرصاً على تحقيق المزيد من التألق في مشروعاتنا.

ويؤكد المهندس الخطيب، الذي له اسهامات حقيقية في منصبه، على دور الشركة في المساهمة في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال قيامها بواجباتها على أكمل وجه.

وتتمثل مساهمة الشركة في المشاركة في المشاريع الضخمة، مثل نيوم والبحر الأحمر مع مواكبة مشاريعنا البيئية المستدامة قدر المستطاع.

ويبدي الخطيب تفاؤله للعام ٢٠٢٢، مشدداً على الإستمرار بالنهج نفسه، سعياً لنكون شركة مميزة ورائدة في المشاريع المستقبلية كافة.

■ نلتم جائزة أفضل مهندس إنشاءات لهذا العام خلال حفل أقامته CONSTRUCTION MIDDLE EAST المتخصصة في قطاع البناء والإنشاءات بمنطقة الشرق الأوسط، ماذا تعني لكم هذه الجائزة؟

– تقدير الجهود من قبل أشخاص وجهات لا تربطنا علاقات ومعرفة شخصية معهم، يعد إنجازاً مهماً لا يقدر بثمن، وفي الوقت نفسه حافزاً لتحقيق المزيد من الإنجازات والنجاحات، كما يشكّل تحدٍ إضافي للمحافظة على المستويات نفسها من العطاء.

معاملة راقية

■ هل لنا بلمحة عن مسيرتكم المهنية مع مجموعة البواني؟

– تربطني علاقة وطيدة مع هذه العائلة تزيد عن ثلاثين عاماً، واستمرار هذا التعاون خلال هذه السنوات يعود إلى المعاملة الحسنة منذ انضمامي للشركة وهذا يتوجب علي رد الجميل بجميل أفضل. كما أنه طوال مسيرتي المهنية في الشركة تميّزت بالمعاملة الراقية من جانب أصحاب العمل وإدارة الشركة. وكانت الإنطلاقة من خلال مشروعات صغيرة في الرياض ومن ثم توسعنا نحو مشروعات ضخمة في المنطقة الشمالية (منطقة الجوف) وجدة وينبع بالإضافة إلى جدة.

> ”متفائلون للعام ٢٠٢٢“

نأمل الوصول إلى المزيد من التألق

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– التحديات كثيرة في مختلف المراحل التي يمر بها المشروع وصولاً إلى عملية التسليم، كما نحاول دائماً تخطي العراقيل والمشاكل التي تعترضنا واستمرار مسيرة العمل وتحقيق الكثير من الإنجازات طوال الفترة الماضية، لإرضاء شركائنا والمتعاملين معنا، آملين الوصول إلى المزيد من التألق في المشروعات التي نقدمها.

البواني هي مكوّن بسيط من مكوّنات المملكة

■ بدأت المملكة تطبيق «رؤية ٢٠٣٠» على مستوى الدولة وفي مختلف القطاعات، ما الدور الذي تلعبه شركة البواني لتحقيق هذه الرؤية؟

– إن رؤية المملكة ٢٠٣٠ هي الإستمرار لمسيرة سابقة ولكن ضمن إدارة جديدة لها خطة واضحة المعالم وولاء للوطن. والبواني هي مكوّن بسيط من مكوّنات المملكة لكن لا يمكن القول أن للشركة دور فعّال أو تأثير في وضع أسس وركائز الرؤية بل إن دورها يكمن في المساهمة في تحقيقها من خلال القيام بواجباتها على أكمل وجه. وتتمثل مساهمتنا عبر المشاركة في المشاريع الضخمة مثل نيوم والبحر الأحمر وأن تواكب مشاريعنا البيئة المستدامة قدر المستطاع حتى في أبسط الأمور.

رؤية ثاقبة للرئيس فخر الشوّاف

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– أنا جزء من مجموعة وقد تكون مسؤولياتي شبيهة لمسؤوليات أي شخص آخر في الشركة. لكن كل واحد منا مسؤول ضمن نطاق عمله. وشاءت الظروف أن أكون في منصب معين وبالتالي المسؤولية الملقاة على عاتقي كبيرة، لكن في الوقت عينه تشعرني بالفخر والإعتزاز. لذا، فأنا أحمل جزء من المسؤولية مع إدارة الشركة لا سيّما مع الرئيس المهندس **فخر الشوّاف** الذي يعود الفضل الأكبر إليه في عملية تطوير الشركة نظراً للرؤية الثاقبة التي لا حدود لها التي يتمتع بها. من هنا، نحن متفائلون للعام ٢٠٢٢ وسنستمر على النهج نفسه وسنسعى جاهدين لنكون مميّزين ورائدين في جميع المشاريع المستقبلية.

■ كلمة أخيرة توجهها للقراء

شكراً لرسالتك وهي تنم عن مهنيه وإحترافية عالية المستوى وأريد التنويه فقط الى جميع ما تحقق على صعيد الشركة او على الصعيد الشخصي هو أولاً واخيرا فضل وتوفيق من رب العالمين. ■

IF ONLY WE KNEW BEFORE...

...Say most of our clients, who are always fully satisfied with the high-quality standards that we deliver.

SOCOTEC
THE POWER OF FORESIGHT



Class 1 Highest Accreditation by the Ministry of Public Works & Transportation:

- Technical Control of Constructions as per Decree 7964
- Health & Safety – Site Regulations
- Assistance to Owners & Operators
- Project & Risk Management
- Diagnosis & Hazard Surveys of Existing Structures

Construction & Infrastructure

جـان الحـلو (الرئيس التنفيذي لشركة النصر للمقاولات):

لاعتماد استراتيجية مرنة تواكب التحولات المحتملة على الأسواق ركيزةً أساس للنجاح وضمان الاستمرارية



«شركة النصر للمقاولات» تتميز بخدماتها العالية الجودة وعلاقاتها الوطيدة مع عملائها وتنفيذها للعديد من اعمال البنية التحتية بالإضافة الى مشاريع ضخمة متعددة ومتنوعة.

جان الحلو الرئيس التنفيذي للشركة يوضح في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» «أن الشركة لديها خطة عمل واضحة ترتكز على تنويع المحفظة والإستثمار في قطاعات متعددة منها قطاع البنية التحتية النفط والغاز وقطاع المياه و.. مع ما يتميّز به فريق عملنا من احتراف وتخصّص وموارد بشرية ذات كفاءات علمية».

ويرى الحلو أنه من الضروري جداً اعتماد استراتيجية مرنة تتلاءم مع المتغيرات والتحولات المحتمل أن تطرأ على الأسواق لتشكل الركيزة الأساس لتحقيق النجاحات وضمان الإستمرارية بالتزامن مع مواكبة دقيقة لمختلف الإجراءات الداخلية وأداء فريق العمل بما يضمن جودة الخدمات وإنجاز الأعمال بدقة واحتراف.

■ ما هي أهم الإنجازات والمشروعات التي حققتها شركة النصر للمقاولات خلال العام ٢٠٢١؟

– على الرغم من المعوقات والتحديات التي يعاني منها قطاع المقاولات منذ فترة نجحت شركة النصر للمقاولات من تحقيق أداء متميز خلال العام ٢٠٢١ مع تسجيل نمو في حجم الإيرادات بلغ حوالى ٢٥ في المئة وهذا يعود الى إعتماد خطة عمل واضحة ترتكز على تنويع المحفظة والإستثمار في قطاعات متعددة منها قطاع البنية التحتية، قطاع النفط والغاز، القطاع التجاري وقطاع المياه الأمر الذي يعزز من قدرتنا على النمو وتطوير أعمالنا. مع الإشارة الى أن معظم المشروعات التي نتواجد فيها نقدم خدمات متخصصة تبعاً لإحتياجات ومتطلبات كل منها وهذا ما يميزنا عن الشركات الأخرى العاملة في مجالنا.

بالإضافة الى ذلك، بفضل إمتلاكنا فريق عمل محترف ومتخصص وموارد بشرية ذات كفاءات علمية تتفوق على الشركات الأخرى من ناحية الإلتزام تسليم المشاريع وفق الجدول الزمني المعمول به.

الإلتزام النزاهة والجودة

■ ما هي أهم الخصائص التي تميز شركتكم؟

– هناك عوامل عديدة تميزنا عن مثيلاتنا من الشركات والتي تتمثل في العلاقة الوطيدة مع العميل وترتكز على الإلتزام، النزاهة والجودة. وفي الوقت نفسه نحرص على التحلّي بالسمعة الحسنة وإمتلاك قدرات مالية تزيد من ثقة المتعاملين معنا من الموردين والمصنّعين والمطورين من الباطن للحصول على أسعار خاصة بنا، بالإضافة الى إصرارنا على الإشراف ومتابعة سير الأعمال بصورة مستمرة لضمان جودة الخدمات وهذا الأمر ساهم الى حدٍ كبير في تميزنا ومنحنا الأفضلية من جانب شركائنا المتعاملين معنا.

وفي سياقٍ متصل، من الضروري جداً إعتماد إستراتيجية مرنة تتلائم مع المتغييرات والتحولات التي يمكن أن تطرأ على الأسواق لتشكل الركيزة الأساس لتحقيق النجاحات وضمان الإستمرارية، فضلاً عن وجود مواكبة دقيقة لمختلف الإجراءات الداخلية للشركة وأداء فريق العمل بما يضمن جودة الخدمات وسير الأعمال بطريقة إحترافية.

قرار بالتوسع لاسواق جديدة

■ هل كانت لديكم أي خطط توسعية على مستوى المنطقة خلال العام ٢٠٢١؟

– ركزنا خلال العام ٢٠٢١ على السوق الإماراتية حيث الفرص واعدة ومتاحة، إلا أننا إتخذنا قرار بالتوسع نحو أسواق جديدة مع بداية العام ٢٠٢٢ والدخول في مشروعات متنوعة منها مشروع في العقبة حيث سيقتصر دورنا بالإشراف على العمليات الهندسية والإدارية للمشروع. كما حرصت الشركة طوال السنوات الست الماضية إعتماد سياسة إنتقائية للعملاء المتعاملين معهم في مختلف المشروعات التي تتواجد فيها، مع التشديد على التعاون مع الشركات ذات السمعة الحسنة وإختيار المقاولين الذين يشاركوننا الأهداف والتوجهات نفسها.

النظم المعمول بها في دولة الإمارات تُعد من الأفضل وتضمن بيئة جاذبة للإستثمارات

■ ما هي أبرز التحديات التي تعانون منها في عملكم؟

– لا يزال يعاني قطاع المقاولات من التداعيات السلبية لانتشار جائحة «كوفيد–١٩» وإستمرار أعداد الإصابات بالإرتفاع وهذا الأمر يقف عائقاً أمام سرعة إنجاز المشاريع وفي الوقت نفسه إرتفاع حجم الإنفاق وتأخر وصول المواد الأولية بسبب عمليات الإغلاق التي تشهدها أسواق عديدة نتعامل معها. فضلاً عن أن التحدي الأكبر يتمثل في المراقبة الدقيقة لمختلف العاملين ضمن المشروع بحيث أنه أي خطأ تنعكس عنه مخاطر عديدة تؤثر سلباً على وتيرة العمل. أما بالنسبة للقوانين والنظم المعمول بها في دولة الإمارات تُعد من الأفضل وتضمن بيئة جاذبة للإستثمارات.

مسيرة حافلة من النجاحات

■ ما هي أهدافك المستقبلية، وهل أنتم متفائلون للمرحلة المقبلة؟

– نتطلع للمستقبل بنظرة تفاؤل كوننا نجحنا في تحقيق إنجازات عديدة خلال العام ٢٠٢١، وتمكنا من تخطي العراقيل والتحديات التي واجهتنا. كما سيحمل لنا العام الجديد مسيرة حافلة من النجاحات والتألق نظراً لحجم المشروعات التي سنعمل عليها فضلاً عن تنفيذ خطة توسعية نحو أسواق جديدة كان آخرها إفتتاح فرع لنا في العقبة لإدارة المشاريع. وفي الوقت نفسه نسعى لتطوير أعمالنا على مستوى المنطقة إنما بخطى ثابتة وحذرة مع دراسة دقيقة للأسواق التي سنتوجه اليها، ونحن حالياً نعمل على وضع دراسة لعدد من الأسواق في المنطقة لإتخاذ القرار المناسب للتوسع فيها مستقبلاً. ■


Port of Fujairah


Dubai Parks Lagoon


Al Maryah Island


Qaffay Island


Yas Island Development


Hazzaa B. Z. Stadium

النصر
ALNASR

Passion
for Commitment & Delivery

Al Nasr Contracting Co. (L.L.C.) was established under U.A.E. laws in the year 1972 to operate as a National Company. The Company is a Major U.A.E. Company active in Engineering, Procurement, Construction & Commissioning of Oil & Gas and Multi-Discipline Civil, Structural, Electrical, Instrumentation, Piping / Process, Mechanical, Pipelines, Marine Works, Environmental and Water Projects with permanent manpower of over 4000 employees of various disciplines.

ABU DHABI
P.O.Box 2436, Defence Road Abu Dhabi, UAE
Tel: +971 2 642 0002, Fax: +971 2 642 0228

DUBAI
P.O.Box 122979, Dubai, UAE
Tel: +971 4 351 3665, Fax: +971 4 351 1095

info@alnasruae.com
alnasruae.com

هاني زريد (مدير عام AL JABER GREEN STRUCTURES - قطر):

نعتمد الـ CLT الصديق للبيئة في مشاريعنا لتحقيق الاستدامة والجودة



تعتمد شركة «الجابر غرين ستراكتشورز» AL JABER GREEN STRUCTURES إحدى شركات مجموعة الجابر في مشاريعها على أفضل الحلول الهندسية والتصاميم الإنشائية المحافظة على البيئة، انسجاماً مع دورها.

ويقول المدير العام للشركة هاني زريد، الذي يتمتع بإمكانيات عالية عبر مسيرة حافلة بالإنجازات، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «من أبرز إنجازاتنا الجديدة اعتماد نظام CROSS - LAMINATED TIMBER (CLT)، وهو عبارة عن خشب رقائقي متقاطع يوفّر انبعاث الكاربون بحدود ٨٠٪ ويتمتع بالجودة وسهل التركيب ومتين، كما يوفر الإستدامة المطلوبة. ويتمتع بالقدرة على امتصاص الصوت والحرارة والحفاظ على البيئة.

ويضيف زريد: «من أبرز المشاريع التي أنجزتها الشركة في العام ٢٠٢١ منتجعين سياحيين تابعين للخطوط الجوية القطرية، اعتمدنا فيهما نظاماً هيكلياً عالي الجودة، باستخدام الخشب كمادة خضراء، بديلة للأنظمة الهيكلية التقليدية: الفولاذ والخرسانة، إنطلاقاً من نظام توزيع الأدوار واستقدمنا مصممين مهنيّين، ما أدى إلى نتائج ممتازة في الأداء والكلفة وأوقات التسليم».

■ ما هي الإنجازات التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠٢١ وما هي المشاريع التي نفذتها؟

– كان العام ٢٠٢١ عام المنتجعات السياحية بامتياز في قطر، اذ قمنا بتنفيذ العديد منها وانهائها بسرعة حسب الطلب اي قبل بداية العام ٢٠٢٢ تحضيراً لكأس العالم، وذلك بفضل توفير حلول جيدة للتصميم وللنظام الهيكلي لأي مشروع، بحيث يكون البناء جاهزاً بجودة عالية وذلك بفضل إعتمادنا نظام CROSS LAMINATED TIMBER (CLT).

لدينا القدرة على إنجاز ١٠ ڤلل أسبوعياً

■ ما هي مميزات الـ (CLT)؟

– نظام (CLT) جديد في العالم، لقد بدأ كفكرة عام ١٩٩٦، حين بدأ البحث عن أبنية خضراء صديقة للبيئة، فتمّ زراعة غابات من الأشجار تنتج مادة الـ(CLT)، وأثبتت التجربة ان هذا الخشب ملائم لحلّ مكان الخرسانة. إذ أنه أخف بـ٥ مرات ويتمتع بالقوة نفسها، وأسرع وأقل كلفة.

وهو عبارة عن نوع من الخشب قادر على توفير انبعاث الكربون لنحو ٨٠٪ وهو يعدّ مسبقاً ويصمّم هندسيا. ويتميز بالصلابة والديمومة، وإنتاجه سريع جدا، ونقله سهل وكذلك تركيبه فبواسطته لدينا القدرة على إنجاز ١٠ ڤلل أسبوعياً.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا المنتج لا يحتاج الى صيانة بعد انجازه.

■ من الملاحظ في الفترة الأخيرة قيامكم بعقد شراكات مع شركات أجنبية ما الهدف من ذلك؟

– لا يوجد في منطقتنا مصنع لانتاج خشب CLT، ولا نحتاج له في المنطقة، اذ من السهل نقل هذا الخشب لأن وزنه أخف من الحديد، ونحن ننقل المواد الخام من الصين، كرواتيا وكوريا.

■ ما أهمية تطبيق CLT وخصوصاً بالنسبة إلى أهداف دولة قطر؟

– صدر قرار أوروبي بضرورة تخفيض الانبعاثات الغازية والكاربون الى حدود ٤٠٪ ومن مميزات البناء بنظام CLT كما سبق وذكرت امتصاص الإنبعاثات الغازية الصادرة عن الصلب، وبالتالي يتوافق هذا الأمر مع رؤية دولة قطر التي أبدت إلتزامها بهذا القرار الذي يلزم كل دولة بزراعة الاشجار وباعتماد مواد صديقة للبيئة تمتص الإنبعاثات الغازية. ان خشب CLT هو كالأشجار يمتص الغاز، وبالتالي يوفر من مصروف الطاقة كما لديه القدرة على امتصاص الحرارة وهو عازل للصوت.

■ ما هي أبرز مشاريعكم المنفذة مؤخراً؟

– لقد نفذنا في العام ٢٠٢١ مشروعين هما عبارة عن منتجعين سياحيين تابعين للخطوط الجوية القطرية، وقد اعتمدنا فيهما أفضل طرق الحفاظ على البيئة الخضراء، وقللنا بشكل كبير من استخدام المعدات الضارة، فشركتنا معروفة بدورها في توفير الحلول الأساسية للأبنية الخضراء. وهي تسعى بجهد لتثقيف السوق القطري حول البيئة المستدامة من خلال الإستغناء عن المواد التقليدية كالفولاذ والخرسانة. ولا بد من الإشارة إلى إننا نعمل في المشروعين المذكورين بواسطة مقاول هو **خليل الشولي**، الذي لعب دورا حيويا في اعتماد نظام CLT، كما لا بد ان نذكر السيد **عمار وصفي**، الذي اعتبر هذا الخشب هو البديل الأفضل للفولاذ والصلب، لذا يجب اعتماده في قطر. ولا بد ان نذكر ايضا دور المكتب العربي بشخص **ابراهيم الجيده**، الذي شجع هذا الموضوع.

تواكب التطوّر

■ ما هي قراءتكم للاقتصاد القطري خلال العام ٢٠٢٢؟

– يوجد حاليا مسيرة تصحيح للاقتصاد وستظهر حركة نمو قريباً بنتائج إيجابية خصوصاً أن عام ٢٠٢٢ سيكون مميزاً لدولة قطر إذ ستستضيف بطولة كأس العالم.

من جهة أخرى، شركة «الجابر غرين ستراكتشورز» تواكب التطور التكنولوجي وبالتالي استراتيجيتها تكمن في الإعتماد على نظام توزيع الأدوار واستخدام مصممين، يتألف فريق عملنا اليوم من ١٥ شخصا ونتائجه ممتازة، كما ان أسعارنا معقولة ولا أخطار تذكر في أعمالنا. كما ان المقاول الذي يتعامل معنا لا يعاني من خسائر، وكل عملياتنا هي تحت السيطرة والرقابة الكاملة، حيث نعتمد على مصانع ذات جودة وضمانة عاليتين، وهذا ينعكس بشكل إيجابي على النتائج، وكذلك على حركة الأداء والكلفة وأوقات التسليم. ■

CLT TECHNOLOGY

INNOVATIVE WOOD CONSTRUCTION FOR HIGH-RISE BUILDINGS

AL JABER GREEN STRUCTURES
الجابر جرين للإنشاءات ذ.م.م

TREMENDOUS
WEIGHT-BEARING
CAPACITY

REDUCES
CO_2 EMISSIONS
BY UP TO 80%

INHERENT
FIRE RESISTANCE

SUSTAINABLE
MATERIALS FROM
MANAGED FORESTS







AL JABER GREEN STRUCTURES
الجابر جرين للإنشاءات ذ.م.م

+974 5556 8651
HANI@ALJABERGREEN.COM

+974 5525 2469
NERCY@ALJABERGREEN.COM

الجابر ALJABER

SKONTO PREFAB

HOLZ BUILD

rothoblaas

ARABTECH JARDANEH
Define . Design . Deliver

نقدم خدماتنا بطريقة مميزة ونلتزم بالعقود الموقعة نتطلع أن نكون في طليعة الشركات الرائدة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا

تعتبر شركة ارابتك جردانة من الشركات الرائدة في مجال تقديم خدمات الاستشارات الهندسية في الشرق الاوسط، كما تتمتع المجموعة بتواجد واسع في العديد من دول المنطقة ومنها الأردن، السعودية، فلسطين، الامارات العربية المتحدة، العراق، الكويت وسلطنة عمان، وحققت مجموعة أرابتك جردانة نجاحا كبيراً من الانجازات في مجال الخدمات الهندسية لما يقارب ستة عقود.

ويقول المهندس حمزه عواد الرئيس التنفيذي للمجموعة انها تسير بخطى ثابتة نحو أهدافها المستقبلية، وهي فرضت نفسها على مدار ١٠ سنوات متتالية كواحدة ضمن قائمة أقوى الشركات العالمية في مجال الخدمات الهندسية. لافتا الى أنها ستواصل جهودها للتوسع في أعمالها أفقيا وعموديا خصوصا ان قطاع الاستشارات الهندسية يتجاوز قيمته السنوية ١٠ مليار دولار في الشرق الأوسط.

كيف تمكنتم من استيعاب الآثار الناتجة عن جائحة «كوفيد-١٩» والتأقلم مع الواقع الجديد؟

- مما لا شك فيه كانت مرحلة دقيقة وصعبة على مجمل القطاعات والأعمال باختلاف أنواعها، إلا أننا تمكنا من التعامل مع الجائحة بذكاء من خلال التركيز على ثلاثة محاور رئيسية: الأول تطوير الأنظمة الداخلية والبنية التحتية للشركة، مما يعزّز قدرتنا على التواصل والعمل عن بُعد. المحور الثاني التواصل المستمر مع أصحاب العمل والتركيز على المشروعات القائمة. أما المحور الثالث فتمثل في تحسين العمليات الداخلية (INTERNAL PROCESS) والتدريب. وبالتالي تمكنا خلال فترة الجائحة رغم صعوبتها الوصول إلى أهدافنا وتحقيق ما يقارب ٨٠٪ من الخطط الموضوعة.

بالإضافة إلى ذلك، تمكنا من الإستفادة من خبرات وطريقة تعاطي كل دولة مع الجائحة، إنطلاقاً من الإختلاف بين دولة وأخرى حول الأسلوب المعتمد في الاستجابة للأزمة، حيث نتواجد حالياً في ٧ دول عربية.

في ظل الاستراتيجية التوسعية للمجموعة، كم تبلغ حصتكم السوقية بين الشركات الأخرى المنافسة؟

- تتقدم الشركة بخطوات ثابتة نحو الأعلى، كما تمكنت من فرض نفسها على مدار ١١ سنة متتالية "منذ العام ٢٠١٠ الى الان"، كواحدة ضمن قائمة أقوى الشركات العالمية في مجال الخدمات الهندسية. وبالتالي الإنجازات المحققة ساهمت في تصنيف «أرابتك جردانة»، من قبل مجلة (ENGINEERING NEWS RECORD) الأميركية المتخصصة في مجال الأخبار الهندسية حول العالم، وتقدمت من الترتيب ٢٢٥ إلى الترتيب ١٣٥ عالمياً. كما تضم هذه القائمة ٧ شركات عربية فقط، وهذا إنجاز وفخر كبير لنا، وبذلك يعود الفضل إلى سلامة النهج الذي نتبعه في الإدارة التنفيذية، وإلى القدرة على التعامل مع مختلف الظروف، ومواجهة التحديات بالتخطيط السليم والتنفيذ الفعّال.

ما الذي يميزّكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

- أكثر ما يجذب المتعاملين معنا قربنا من أصحاب العمل، فنحن نقدّم الخدمة بطريقة مميزة ونلتزم بالعقود الموقعة. بالإضافة إلى أن الشركة تتمتع بتواجد واسع في العديد من دول المنطقة، الأمر الذي يجعل خدماتنا بمتناول الجميع على امتداد المنطقة. فضلاً عن استخدام أنظمة متطورة ومحدثة باستمرار، إلى جانب الإستثمار في الإبتكارات الجديدة لتقديم حلول متنوعة لأصحاب العمل.

مشاريع عديدة

ما هي أبرز مشروعاتكم في الأسواق التي تتواجدون فيها على مستوى المنطقة؟

- يشكل سوق المملكة العربية السعودية ما يزيد عن ٤٠٪ من مجمل أعمالنا، حيث يضم فريق عملنا حوالى ٥٢٠ مهندساً ومهندسة من جنسيات مختلفة، لتقديم أفضل الخدمات لسوق المملكة، لمشروعات متعددة منها شركة البحر الأحمر للتطوير، العلا، بوابة الدرعية، ونستهدف مشروع نيوم.

أما بالنسبة للسوق العراقية، فقد قمنا بتوقيع إتفاقية لتطوير مدينة الصدر، ومن شأن هذا المشروع حل مشكلة العشوائيات في بغداد، كونه يضم حوالي ٩٠ ألف وحدة سكنية وستتم عملية البناء على مدار ثمانية سنوات.



م. حمزة عواد
المدير التنفيذي لمجموعة أرابتك جردانة

وفي الاردن تشكّل نحو ١٧٪ من إجمالي نشاط المجموعة، وتتمحور المشروعات هناك بالتعاون مع الهيئات المانحة والصناديق الدولية والمطورين المحليين. أما على مستوى سوق سلطنة عُمان تنشط أعمال الشركة في مشروعات البنى التحتية بالتعاون مع هيئة المياه والكهرباء، وهيئة المدن الصناعية.

أما في الكويت، لدينا تواجد في المشروعات الخاصة بالقطاع الصحي، وهي عبارة عن مستشفيين لشركة »ضمان«. بالإضافة إلى تواجدنا في تونس من خلال مشروع بناء السفارة الفلسطينية في تونس، والذي سيكون مشروعاً متميزاً.

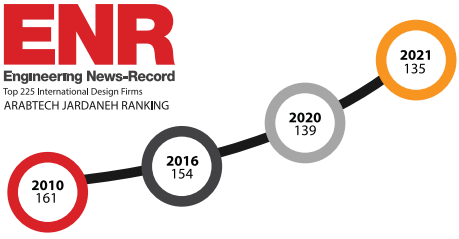
تحقيق المزيد من التألق والنجاح

ما هي مستهدفاتكم وتطلعاتكم المستقبلية؟

- تهدف الشركة للوصول إلى مراتب متقدمة جداً وفي طليعة الشركات الهندسية النشطة والرائدة على مستوى منطقة الشرق الأوسط. كما تتركز اهتماماتنا خلال السنوات الخمس المقبلة، في تحقيق خطوات مهمة وسباقة على مستوى المنطقة.

كلمة أخيرة؟

- نحن متفائلون بالمرحلة المقبلة، إنطلاقاً من وجود حركة نشطة في بعض الأسواق التي نتواجد فيها، وبالتالي تحقيق المزيد من التألق والنجاح.




مستشفيات شركة ضمان (HAHC)
الاحمدي/الجهرا ، الكويت


مشروع برج غرفة الصناعة والتجارة المنطقة الشرقية (برج الشرقية)
الدمام /الخبر، السعودية


السفارة الفلسطينية في تونس
تونس


فندق سانت ريجيس
عمان ، الاردن


مشروع رواسن
ينبع ، السعودية


واحة ايلا
عمان ، الاردن


ابو ظبي بلازا
أستانا ، ازخستان


مدينة الصدر المرحلة الثانية
مدينة الصدر ، العراق


المقر الرئيسي لبنك الاسكان للتجارة والتمويل
عمان ، الاردن


فندق القرية الساحلية
جدة، السعودية


النموذج الأولي ٣٦ / ٢٨ لمدارس مرحلة الطفولة المبكرة (الابتدائية ومرحلة رياض الاطفال)
السعودية

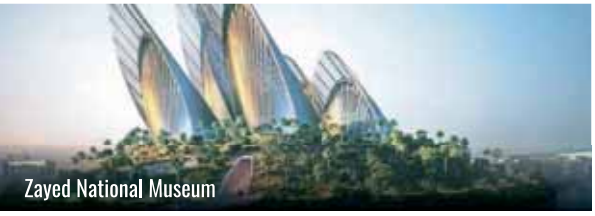

الاشراف الهندسي على بناء تقاطع جسر شارع الملك عبد العزيز
الدمام ، السعودية


المستشفى الجامعي ٢٠٠ سرير مع اربع كليات جامعية
جدة ، السعودية


إعادة تأهيل معالجة المياه لمحطتي الخمرة٢ و٣
جدة، السعودية

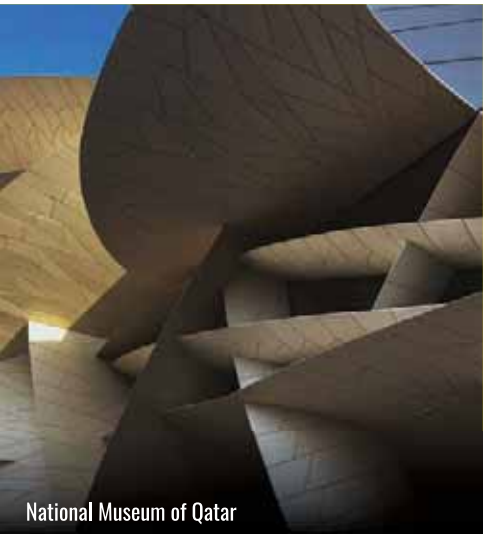
DELIVERING THE INFRASTRUCTURE OF CHANGE


Muscat International Airport


Zayed National Museum

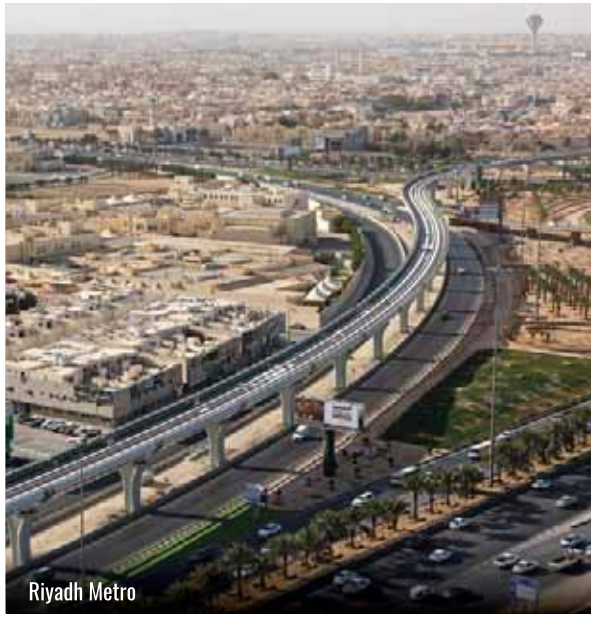

ADNOC Headquarters


Bahrain International Airport


National Museum of Qatar


IOCL Technology Center (artistic view)


Elite 18 Islamabad


Riyadh Metro


Sheikh Zayed Bin Sultan Al Nahyan Mosque


Doha Metro Phase 1 - Green Line

HILL International

Program Management | Project Management
Construction Management | Project Management Oversight
Management Consulting | Cost Consulting | Facilities Management

www.hillintl.com

Hill International Reports Third Quarter 2021 Financial Results


ABDO KARDOUS

Hill International, delivering the infrastructure of change, announced its financial results for the third quarter ended September 30, 2021.

"We reported strong results for the 2021 third quarter, highlighted by increased CFR and gross profit, strong new bookings, and a return to profitability", said **Raouf Ghali**, Hill's Chief Executive Officer. "Adjusted operating profit, Adjusted EBITDA, and Adjusted net income rose by 34%, 33%, and 60%, respectively, from last year's third quarter. New contract awards in the 2021 third quarter were $92.6 million, resulting in a book to burn ratio of 120%. New awards for the first nine months of 2021 were $274.5 million, resulting in a book to burn ratio of 121%".

"Our Adjusted EBITDA increased to $6.4 million, our unrestricted cash position at September 30, 2021 rose by $5.3 million from June 30, 2021, and we generated positive free cash flow", said Todd Weintraub, Hill's Chief Financial Officer. "Total liquidity at September 30, 2021 was $38.6 million, a $10.3 million improvement from June 30, 2021. For the fourth quarter of 2021, we expect to report higher CFR when compared to Q3 2021 and expect to continue generating positive cash flow".

Hill's consulting fee revenue ("CFR") rose to $77.1 million in Q3 2021, from $71.5 million in the third quarter of 2020 ("Q3 2020") as activity continues to return to pre-COVID levels.

Gross profit in Q3 2021 increased by $3.8 million to $32.4 million, from $28.7 million in Q3 2020, driven by higher CFR and improved contract profit margins.

Operating profit for Q3 2021 was $4.3 million compared to operating profit of $4.7 million in Q3 2020, as improved gross profit from higher CFR was offset by an increase in foreign currency exchange losses when compared to Q3 2020 and higher SG&A.

Adjusted operating income, a non-GAAP measure was $5.9 million in Q3 2021, compared to $4.4 million in Q3 2020.

"2021 was a fairly good year for bookings and for turning the business around into growth mode again", said Hill International's Regional President for the Middle East, Abdo Kardous. He added that Hill benefitted from construction being an economic lever for governments to pull as they steer their economies back to growth.

"During the initial part of the year, we saw a lot of residue of the Covid-19 pandemic and later on, we saw a lot of steam. That had to do with the effects of Covid-19 starting to go away and some of the economies that needed to be rebooted using the construction industry as a vehicle to do it", Kardous declared.

"We can see that there is a lot more momentum whether in the US, Europe or the Middle East. People have more appetite for investment, whether infrastructure investment or other investments. In the GCC in particular, everybody being back together is really starting to generate a lot of enthusiasm", he noted.

For the future, Kardous expects more major projects from Egypt. "There's a lot more coming. In 2022, Egypt is probably one of our strongest areas when we are looking at growth. We are starting to see Saudi Arabia really putting a lot of steam into their economy as well as UAE".

Kardous announced that built on 45 years of global success, Hill International has established itself as one of the most recognizable names within the construction industry and that the New York Stock Exchange-listed firm has built a reputation in the market where it delivers high quality program, project and construction management services and has worked with clients across 36 different countries. "We have the knowledge and we're looking at that as being a good possibility for growth in the future".

Hill International appointed owner's engineer for a combined-cycle gas turbine power plant in Northeastern Greece


Raouf S. Ghali


Manolis Sigalas

Hill International, delivering the infrastructure of change, announced it was appointed as the leader of a consortium as Owner's Engineer for the development of Thermoilektriki Komotinis' new combined-cycle gas turbine (CCGT) power plant in the Komotini industrial area of Eastern Macedonia and Thrace, Greece.

The €375 million project will deliver a power plant equipped with one gas turbine, one steam turbine, and one heat recovery steam generator in a 1x1x1 combined-cycle configuration. This high-efficiency CCGT technology will reduce carbon dioxide emissions by up to 3.7 million tons per year compared to a traditional coal-fired power plant. The plant will have a nominal output capacity of 877 MW and use natural gas as feedstock, supplied by the National Natural Gas System Operator SA's grid. Thermoilektriki Komotinis, a joint venture between Motor Oil Hellas Group subsidiary Motor Oil Renewable Energy and the GEK Terna Group, will develop, construct, and operate the power plant. Construction of the project began in September 2021, with commissioning expected in early 2024.

The Hill Consortium will review and comment on the technical content of the engineering, procurement, and construction (EPC) contract; supervise construction; represent the owner in all technical aspects of the contract; and review and comment on contractor submittals to help ensure compliance with the EPC contract and applicable national and European Union (EU) specifications, standards, and codes. The Hill team will also facilitate a complete design review of the power plant, monitor project construction progress and schedule, evaluate look-ahead plans, support the owner in resolving any contractor claims, and complete other tasks as directed.

Manolis Sigalas, Hill First Vice President and Managing Director for Southern Europe says: "We are particularly excited to have been selected to support the delivery of this strategic power plant. Together with our engineering partners Tractebel-Engie we are confident that we will provide exceptional Owner's Engineer service, for the benefit of the investment and of all stakeholders involved".

"We're proud to take part in this significant power generation project", adds Hill Chief Executive Officer **Raouf S. Ghali**. "Our client's investment will help meet growing demand for more sustainable energy throughout Greece. We're also excited to grow our presence in the energy sector of Southern Europe, where we expect to help deliver many other innovative and sustainable energy projects in the coming years".

Hill International acquisition the NEYO Group becomes "Hill International Cost Consultancy"


Saïd Mneimné

Hill International announced that the NEYO Group, a pan-India cost consultancy firm Hill acquired in 2021, will now be known as "Hill International Cost Consultancy (India)".

Hill's in-country staff now total more than 200 professionals. In addition, Hill now boasts six offices in India and has expanded the services the company can offer to clients throughout the Asia-Pacific region. Hill continues to do business under the same local leadership and management team, with no interruption in services.

Hill Senior Vice President APAC **Saïd Mneimné** says of the acquisition: "NEYO's leaders and employees embody the values that Hill cultivates, and they have been a great fit for our team already. As Hill International Cost Consultancy (India), they will continue to help our company further leverage growth and allow us to pursue additional opportunities with complex estimating and cost engineering requirements throughout the Asia-Pacific Region".

"We joined Hill to enhance our own growth, expand our service offerings, and widen our client network", adds Hill Director Sateesh Kumar, who served as a director at NEYO and continues with Hill in a similar role. "And we are already hard at work making that happen in all of the sectors we serve. Although we have changed our name, our focus on client service remains the same".

"Hill International Cost Consultancy (India) reflects Hill's commitment to growth in India, our confidence in the Indian market, and the outstanding abilities of Country Leader and Senior Vice President Saïd Mneimné and our entire Indian team", says Hill Chief Executive Officer **Raouf S. Ghali**.



المهندس محمد الحمايدة (مدير عام شركة الجابر للتجارة والمقاولات JTC):

نحن واثقون بأن قطر ستكون من الدول الرائدة في تبني تقنيات الطباعة ثلاثية الأبعاد للخرسانة في سوق البناء

نسعى إلى المساهمة بشكل فعّال في تطوير ممارسات البناء الأخضر في قطر بما يتماشى مع رؤيتها الوطنية ٢٠٣٠، إذ تتمتع الطباعة ثلاثية الأبعاد بإمكانات لا حدود لها، وتتطلع الشركة إلى عقد شراكات مع القطاعين العام والخاص، ومع المؤسسات الأكاديمية لتوفير بناء سريع ومستدام في قطر.

ويشرح م. محمد الحمايدة مدير عام شركة الجابر للتجارة والمقاولات JTC في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» بعد مشاركتنا في إنجاز منحوتة «راية المجد» نتيجة شراكة بين جامعة تكساس ايه آند إم في قطر وشركة سايبي كونستركشين، والتي تمثل أيادي متعددة ومتحدة في رفع علم قطر. لا بد من التأكيد أن الطباعة الخرسانية ثلاثية الأبعاد تعد طريقة بناء بديلة، وذات قدرة على إحداث ثورة في قطاع الإنشاءات على مستوى عالمي.

ويذكر الحمايدة بأن الجامعة كانت قد وقعت مع الشركة في العام ٢٠٢٠ مذكرة تفاهم بهدف استخدام تقنية الطباعة ثلاثية الأبعاد للخرسانة في تشييد المباني والبنية التحتية في قطر.

وتتميز الشركة بقدرتها على إنتاج أضخم المشروعات في أقصر فترة زمنية، حيث أنجزت بناء برج BEVERLY HILLS الأيقوني خلال ١٨ شهر.

ويؤكد الحمايدة أننا عندما تعرفنا إلى كيفية تحوّل عملية البناء بشكل جذري لتصبح أكثر استدامة وكفاءة بفضل تقنية الطباعة ثلاثية الأبعاد، بدأنا العمل على أفضل السبل لتطبيقها في قطر.

■ كيف تعاملتم مع مرحلة «كوفيد-١٩» التي كان لها أثرها الكبير على كل القطاعات الإقتصادية؟

– لقد حاولنا الإلتزام بالتعليمات العامة قدر المستطاع، وللعلم فإن الحكومة أدارت مرحلة الوباء بطريقة محترفة، وكانت باستمرار تصدر تعليماتها ذات العلاقة بكل مستجدات الوباء في العالم كله.

أما من جهتنا، فكنا نحاول باستمرار الإستفادة من المعلومات والتوجيهات التي تقدمها الحكومة ونطبقها تماماً كما يجب داخل مشاريعنا وبكل المقاييس. لقد عملنا كل ما يتوجب القيام به داخل المشاريع للحماية ضد الوباء. كما أنشأنا فريق عمل للوقاية وإحصاء المصابين والمخالطين وخصصنا أربع عمارات وزعناها لسكن المصابين والمخالطين والمشتبه بإصابتهم. إن هذه الطريقة أفادتنا كثيراً بحيث لم نتعرض لأي نوع من أنواع الإقفال أو التوقف في مشاريعنا فقد كان عدد الإصابات محصوراً. لقد كان التزامنا بكل سبل الوقاية مثالياً بحيث استطعنا السيطرة على انتشار الوباء.

> **تمكنت الشركة طوال تاريخها الممتد على ٤٦ سنة بتسليم مشاريعها ضمن أفضل المعايير وبالوقت المحدد**

أكثر المشاكل بتأمين المواد المستوردة

■ هل تأثرت مشاريعكم سلباً إما من ناحية التجهيز أو التسليم في الوقت المحدد؟

– بالتأكيد، إن الموضوع لا ينحصر بنا فقط. إن أكثر المشاكل التي واجهتنا هي تأمين المواد التي نستوردها من بريطانيا واليابان ومن سائر أوروبا وأميركا، إذ ان المواد التي نستخدمها في مشاريعنا تتميّز بمواصفات خاصة. كما لدينا مشرفون أجانب يأتون إلى قطر للإطلاع والإشراف على المشاريع، وهؤلاء لم يتمكنوا من الإنتقال بسبب الإقفال المفروض في بلدانهم وعدم استقبال قطر بطبيعة الحال لهم. لكن في النهاية تدخلت دولة قطر وباتت تصدر استثناءات بخصوص المشاريع الحيوية.



المواد المستخدمة لم يتم إستخدام مثلها في العالم أو في التاريخ كله

■ ما هي أهم مشاريعكم حالياً؟

– إن المشاريع التي نعمل فيها حالياً لها علاقة مباشرة بكأس العالم ٢٠٢٢ في قطر. لقد أنجزنا مرحلتين من مشروعنا في جزيرة قطيفان بما فيها الشواطئ والقناة المائية. نحن نعمل حالياً في فندق ريكسوس – قطيفان وهو مشروع ضخم على جانب كبير من الأهمية. كما نعمل على مشروع مبنى صالة وصول مسافري السفن البحرية Cruise Ship Terminal والذي به حوض أسماك مائي Aquarium الثاني من نوعه في قطر والذي ننفذه حالياً بعد الحوض الأول الذي نفذناه سابقاً في ميناء حمد كجزء من مشروعنا لبناء مبنى الزوار هناك. كما نتشارك في جزء من مشروع برج كتارا حيث نتولى فيه الأعمال الخارجية وهو مشروع على جانب كبير من الإحترافية والدقة، إذ أن المواد المستخدمة فيه لم يتم إستخدام مثلها من قبل في قطر حتى أن بعض المواد لم يصنّع مثلها في العالم أو في التاريخ كله.

■ ما الذي يميّز شركة الجابر للمقاولات عن مثيلاتها في السوق المحلية؟

– أنا أعتبر شركة الجابر مقاول يهتم بزبائنه ويحاول قدر الإمكان تأمين الراحة لهم، ويحرص على الإلتزام بوقت التسليم دائماً وان لا يؤثر شيئاً على سير مشاريعه. إن هدفنا في الشركة هو تسليم مشروعنا على أكمل وجه وضمن الوقت المحدد وبمواصفات مميزة ذات جودة ونوعية عالية. إن الشركة طوال تاريخها الممتد على ٤٦ سنة التزمت بتسليم مشاريعها ضمن أفضل المعايير وبالوقت المحدد.

■ هل تحضرون لخطة توسعية في الشركة؟

– العالم لا زال يبحث عن خطاه بعد أزمة «كورونا» ولا بد أن ننظر حولنا ونرى ماذا سيحدث تالياً لنتابع خطواتنا المقبلة. إننا حالياً نحاول العبور بتحدي ٢٠٢٢ ونعرض خدماتنا كمتطوعين للمساعدة على أرض العمليات وقدر المستطاع. وبتنا اليوم أول شركة Concrete 3D PRINTING وهو الذي يميّز مستقبل البناء في العالم. ونحن لم ندخل بهذا الأمر من منطلق مفهوم الأعمال إنما بمفهوم الأبحاث. لقد دخلنا في هذا المشروع بالإشتراك مع جامعة تكساس، ونحن نحاول إيجاد مواد محلية لصنع أدواتنا القطرية الخاصة بدل استيرادها من هولندا كما يفعل الآخرون دائماً. إننا نأمل الإستفادة من هذا المشروع للمستقبل. ■

الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.



نضمن تأمينك

+974 4428 2222 @qgirco Info@qgirco.com www.qgirco.com

الياس أبو سمرا (الرئيس التنفيذي لشركة رافال للتطوير العقاري):

نستعد لإطلاق مشاريع متنوعة تحاكي التحولات الإقتصادية والحضرية ومستقبل مدينة الرياض



تأسست شركة رافال للتطوير العقاري عام ٢٠٠٧ وتعمل من مقرها الرئيسي بالرياض على تطوير مشاريع عقارية فريدة من نوعها تكون من المعالم البارزة في مدينة الرياض، كما تعمل رافال على لعب دور ريادي في الشراكات مع المشاريع والشركات الكبرى التي تقود مسيرة التحول، والتي تتماشى مع مستهدفات استراتيجية الرياض وسعيها إلى تحويل عاصمة المملكة إلى واحدة من أكبر عشر اقتصادات مدن في العالم، ومضاعفة عدد سكانها إلى ١٥ مليون نسمة، واستقبال أكثر من أربعين مليون زائرٍ بحلول عام ٢٠٣٠.

وفي حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: يقول الأستاذ الياس أبو سمرا الرئيس التنفيذي للشركة، والذي ساهم في تطوير مجموعة واسعة من المشاريع الاستراتيجية على مدار ١٥ عاماً في الرياض ، «أن الشركة تعدّ من أوائل الشركات التي شيدت أبراجاً تتضمن شققاً سكنية للتملك على مستوى المملكة، وأول من طرح مفهوم الضواحي السكنية المتكاملة».

ويصرح بأنه يجرى حالياً وضع أسس جديدة لتطبيق مفهوم التطويرالموجه للنقل العـام TOD في الأماكن القريبة من محطات مشروع قطار الرياض للمساهمة في تخفيف الإزدحام المروري وتحويل الرياض الى مدينة أكثر تلاؤماً للمشاة بما يتماشى مع مبادرات أنسنة المدن والأحياء السكنية.

ويضيف أبو سمرا أن كل هذه الجهود تتزامن مع اطلاق ميثاق الملك سلمان العمراني الذي يعتمد على الإستدامة والأصالة والإستمرارية والإبتكار ومحورية الإنسان، حيث تتبع رافال نهج الميثاق في مشروعاتها الحالية والمستقبلية، وتعد أول شركة خاصة تلتزم بقيم ومبادئ هذا الميثاق.

نحرص أن نكون أحدى محفزات التحول الوطني لتحقيق مستهدفات ٢٠٣٠

■ ما هي الأسس التي ترتكز عليها استراتيجيتكم التطويرية للشركة؟

– ترتكز استراتيجية رافال على محورين اساسيين، الأول مبني على تكملة مسيرة الشركة الناجحة في تطوير الضواحي السكنية من خلال التوسع ضمن المخططات العملاقة التي تطرحها الشركات التابعة لصندوق الإستثمارات العامة والتي بدورها تخطو بالسوق العقاري الى مستويات عالمية وتقدم بنية تحتية وخدمات متكاملة، وأما المحور الثاني فهو يعتمد على إبتكار مشاريع فريدة متعددة الإستخدام ضمن برامج التطوير الموجهة للنقل العام في محاذاة محطات قطار الرياض التي من المتوقع أن تخلق نقاط جذب متفرقة داخل النسيج العمراني للمدينة، بما يتماشى مع جميع المبادارات الاستراتيجية لتحقيق الاستدامة لمدينة الرياض.

جوهرة فريدة من نوعها

■ هل ستتركز مشاريعكم داخل العاصمة الرياض أم ستتوسعون نحو المدن الاخرى؟

– منذ تأسيس شركة رافال قبل ١٥ عاماً، كان كامل تركيزها منصباً على مدينة الرياض نظراً للفرص الكبيرة المتاحة فيها. ومؤخراً بدأت المشاريع الضخمة تربط إقتصادات المدن بين بعضها البعض مثل مشروع البحر الأحمر، ومشروع وسط جدة وأبها وغيرها ونحن في رافال نقيم الفرص في المدن الأخرى ومتى ماوجدت الفرصة المناسبة سنكون على أتم الاستعداد للتطوير.



”مشروعنا يتوافق مع مبادرة مشروع الرياض الخضراء بما ينسجم مع اهداف وتوجهات رؤية المملكة ٢٠٣٠“

وفي تصريح حصري خص به مجلة «البيان الإقتصادية» يقول **أبوسمرا** أن العام ٢٠٢٢، سيشهد إطلاق مشروع جديد في وسط مدينة الرياض. وهذا المشروع سيكون بمثابة جوهرة فريدة من نوعها ليس من ناحية الأنسنة والإستدامة فحسب بل بالعناصر التي سيتم دمجها فيه (ثقافي، سكني، تجاري، ترفيهي)، وبالتالي سيكون مشروعاً متكاملاً وهذا ماتحتاج إليه مدينة الرياض حالياً وهو وجود مشروع يضم جميع المرافق والخدمات التي يحتاج إليها الناس في مكان واحد.

والجدير ذكره أن المشروع يتوافق مع مبادرة مشروع الرياض الخضراء Green Riyadh Project والتي تسهم في رفع نصيب الفرد من المساحة الخضراء في المدينة، وزيادة نسبة المساحات الخضراء الإجمالية فيها من خلال إطلاق نشر وتكثيف التشجير في كافة عناصر المدينة ومختلف أرجائها، مع تحقيق الاستغلال الأمثل للمياه المعالجة في أعمال الري، بما يساهم في تحسين جودة الهواء وخفض درجات الحرارة في المدينة، وتشجيع السكان على ممارسة نمط حياة أكثر نشاطاً وحيوية بما ينسجم مع أهداف وتوجهات رؤية المملكة ٢٠٣٠.

الدولة تدعم القطاع الخاص وتخلق له منصة للتطور والنمو

■ **كيف تقيمون التعاون الحاصل بين القطاعين العام والخاص في السعودية؟**

– الحقيقة أن القطاع العام يخطو خطى كبيرة وجبارة مما يسهم بشكل مباشر في دعم القطاع الخاص بخلق منصة للتطور الحضري وفرص كبيرة للنمو والدخول في مشاريع ضخمة واستراتيجية تتبع أفضل المعايير في جودة التصميم والإستدامة وصناعة المكان.

وكانت السعودية أطلقت مبادرة تحفيزية للشركات الأجنبية تقضي بإعفائها من ضريبة الدخل ومنحها حوافز لنقل مكاتبها الإقليمية إلى المملكة. الأمر الذي سيجعل السوق السعودية مصدر جذب هام للإستثمارات خصوصاً أن شكل الإستثمارات التي تبحث عنها المملكة هي من القطاعات ذات القيمة المضافة العالية، وهذا يشكل فرصاً هامة للمطورين العقاريين علماً أن شركة رافال بدأت تستقبل طلبات لتشييد مكاتب إقليمية لبعض الشركات العالمية وهذا يعتبر من البوادر الإيجابية لهذه المبادرات على القطاع الخاص.

”يجرى حالياً وضع أسس جديدة لتطبيق مفهوم التطوير الموجه للنقل العام TOD“

■ **ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم؟**

– إن عملية إيجاد مقاولين محترفين وقادرين على تنفيذ مشاريع ضخمة ضمن المعايير المطلوبة والتسليم في وقت قياسي أضحى مسألة صعبة للغاية، وتعمل الشركة على توظيف وتدريب الكوادر السعودية الواعدة في مجال إدارة المشاريع من أجل تطبيق استراتيجيات جديدة لتنفيذ المشاريع تعتمد على تخفيف مخاطر السوق ووضع حلول استباقية للحد من أي تحديات تعيق سير المشاريع من خلال اتباع خطط مرنة في إدارة المشتريات والعقود، كما تعمل الشركة على إثراء المحتوى المحلي لجميع مواصفات المشاريع الجديدة مستفيدة من التحسن السريع في نوعية مواد البناء المنتجة في المملكة. ■



PNC Menon, Founder and Chairman, Sobha Group

Honesty and a sound financial structure are essential to succeed in business



When you believe in the power of ambition, possibilities soar. For the Founder and Chairman of Sobha Group, this philosophy has charted his success and legacy in the region over more than four decades.

From a humble background, Menon began his career in Oman with the launch of an interior design services and contracting firm and soon etched his quality and craftsmanship in the imposing interiors of the Sultan Qaboos Grand Mosque and Al Bustan Palace in Muscat, Oman, and gaining the stamp of royal approval.

The taste of success in the early days made him passionately pursue quality and ethics to expand his business footprint to Dubai in 2003. Impressed with Dubai's world-class infrastructure and sustainable growth, he established Sobha Group Dubai in 2011, a luxury real estate company and launched the iconic Sobha Hartland, in the heart of the city - a US$4 billion mixed-use luxury development that includes villas, townhouses and apartments.

Recipient of many renowned global awards, Menon has scaled new heights of perfection with a multi-billion-dollar real estate and construction empire that spans several countries and is looking to expand its footprint in new foreign markets.

A believer in the concept of self-reliance, Sobha's backward integration model is its key strength and fundamental differentiator from other real estate developers.

Menon believes that the three key elements that make a great home are great design, unmatched service, and uncompromising quality. His passion for quality, customer centric approach, robust engineering, in-house research, uncompromising business ethics, and transparency in business has helped Sobha in becoming the most preferred real estate brand.

Al Bayan Magazine had the privilege to meet PNC Menon and conduct the interview for its annual publication, highlighting key moments of his life and career in UAE. Excerpts of the Interview:

The ease of doing business in Dubai is unbelievable

*** How did you start your career and pave your path in UAE?**

I have been here since 2003 and prior to that I was in Muscat. I've spent 45 years in the region now. The experience has been great, and I owe my success to the time I spent in Oman.

Oman created me - everything was done by the country, its people and government. In 2003, my daughter was scheduled to go to university, and she refused to go to a campus without us. We didn't have a choice in Muscat, so as a result, we moved to Dubai in 2003 to allow her to finish her undergraduate programme. In 2007 she completed it, but by that time I realized that no other country is as beautiful to do business as Dubai, with zero corruption. The government here is so productive and the ease of doing business is unbelievable. Because of all this, we are lucky to live in this space.

*** What are the main challenges you faced in your career?**

- If you want to do business, your equities must be one and a half times your debt. I have learned throughout my career that if you want to survive in a business, make sure your financial spending is good. One should be peaceful, know his limitation and operate within that, make sure he got enough money in his pocket so that he doesn't get into problem. Maintaining a proper financial structure is essential as well as being very honest in life. If you don't compromise your value systems for making money, then there is not a better place to do business than Dubai in the whole world. The ecosystem of this country is very strong.



*** You contributed a lot to UAE, what did it give you in return?**

- In UAE, you open your eyes in the morning knowing that you are going to drive on beautiful roads, enjoy a clean environment, feel safe with a great healthcare system and high levels of security. The comfort you get in this country is not provided somewhere else – it provided us with a huge opportunity for business.

I am optimistic for the future in UAE

*** How optimistic are you for the future?**

- In 2008 and 2009, I used to be the person who believed that Dubai cannot be touched. In 2011, I bought a land and it was an endorsement of my faith in this country. To succeed, you have to be honest and you need sufficient financial muscle. If you compromise that, you get into problem. Therefore, I am optimistic for the future in UAE.

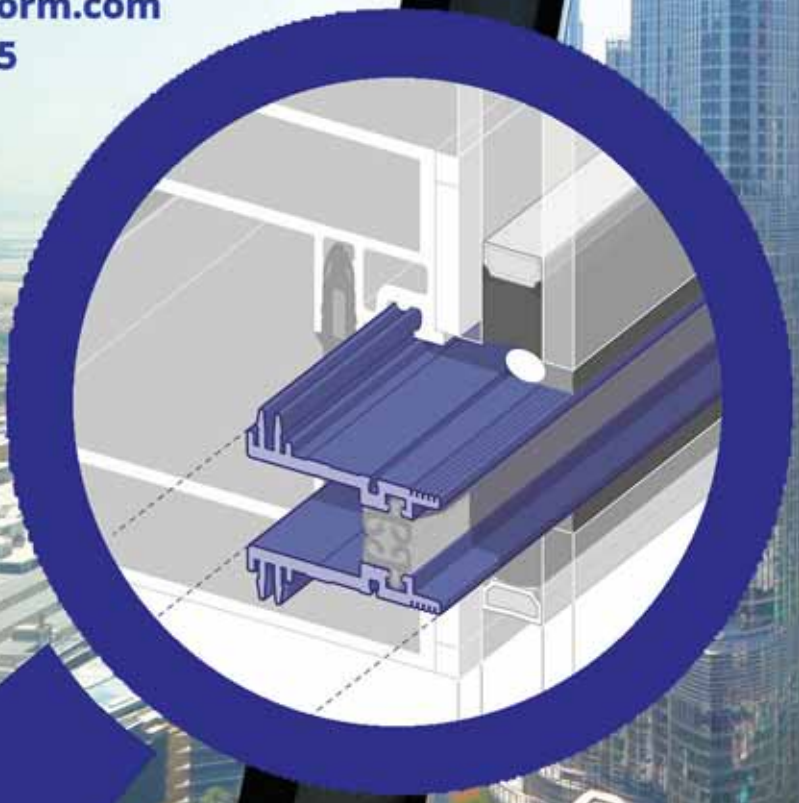
*** What is your message to the youngsters?**

- If you want to do anything in this country, be honest and have a discipline because if you are not disciplines you lose out on opportunities. There is so much to do in the UAE and by remaining focused you can build on your dreams and move closer top your goals.

TECHNOFORM

Let's Talk Solutions

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



صادق بن جعفر بن سليمان

(المدير التنفيذي شركة ميسان العقارية MAYSAN PROPERTIES):

مشروعاتنا متنوّعة ومحفظتنا الإستثمارية تنسجم مع «رؤية السلطنة ٢٠٤٠»



تأسست شركة ميسان للتطوير العقاري لتعيد تقديم المشاريع العقارية بمفهوم جدي يتسم بالتميّز والإبتكار في القطاع العقاري في السوق العماني، وذلك من خلال الخبرات العقارية التي يتمتع بها الشركاء المؤسسين، حيث تهدف الشركة إلى الإبداع بالتصميم وخلق فرص إستثمارية جديدة وتلبية احتياجات العملاء وخلق بيئة عقارية مميزة.

ويؤكد صادق بن جعفر بن سليمان الرئيس التنفيذي للشركة »أن الشركة تبحث عما يفتقده السوق العُماني لسد الفجوة في الطلب على أنواع معينة من المشاريع وآخرها كان مشروع »تاون هاوس« في منتجع مسقط ومشروع تجاري في منطقة الدقم تحت إسم MAYSAN SQUARE بالتزامن مع تقديمنا الإستشارات للجهات والوكالات الحكومية.

ويبدي بن سليمان ثقته الكبيرة بالسوق العُماني الذي ينمو بوتيرة سريعة، لافتاً إلى أن مشروعات الشركة تتركز ضمن السوق المحلي حالياً، مع الحرص على جذب الإستثمارات الخارجية عن طريق المشاركة في العديد من المعارض في دول خليجية عديدة.

وتتنوع محفظة مشروعات الشركة من تجارية إلى سياحية وسكنية تنسجم مع رؤية سلطنة عُمان وتلبي الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها وصولاً لرؤية ٢٠٤٠.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– تتميز شركة ميسان العقارية في تخصصها في مجال الاستشارات والتطوير العقاري، تأسست عام ٢٠١٨ على يد مستثمرين متمرسين في مجال التطوير العقاري. وبالتالي نحاول البحث عما يفتقده السوق لسد الفجوة في الطلب على أنواع معينة من المشاريع، فعلى سبيل المثال نفذنا مشروع »تاون هاوس« في مسقط هيلز وحي الاعمال في منطقة الدقم تحت إسم MAYSAN SQUARE والمميز أننا نقوم بتطوير المشاريع العقارية، وفي الوقت نفسه نقدم الاستشارات للجهات والوكالات الحكومية من المستثمرين الأفراد من خلال قسم خاص تابع للشركة.

■ ما هي الاستراتيجية التي إعتمدتموها في عملكم؟

– تأسيس الشركة عام ٢٠١٨ شكل تحدياً كبيراً إنطلاقاً من تعدد الأزمات والأوضاع السياسية في المنطقة وتراجع أسعار النفط وصولاً الى إنتشار الجائحة، وبالتالي كانت الأمور غير مشجعة على الاستثمار. ولكن ثقتنا كبيرة بالسوق العماني الذي ينمو بوتيرة مستمرة. كما أن النقص في بعض المنتجات والمشروعات العقارية شكل دافعاً قوياً لتأسيس الشركة وتوظيف خبراتنا لخدمة القطاع العقاري والمجتمع بصورة عامة، وهذه في استراتيجيتنا.

■ هل لديكم النية للتوسع خارج السوق العمانية؟

– تتركز مشروعاتنا ضمن السوق المحلي في الوقت الراهن ولكننا نلعب دوراً في جذب الاستثمارات الخارجية عن طريق المشاركة في العديد من المعارض في دول خليجية عديدة منها الكويت وسيتي سكيب قطر. ومن الملاحظ وجود إهتمام كبير للاستثمار في القطاع العقاري العُماني من دول عربية مختلفة نظراً لعوامل الجذب المهمة التي تشكل بيئة حاضنة للمستثمرين حيث الاستقرار والأمان.



■ الى أي مدى تتواكب مشروعاتكم مع رؤية ٢٠٤٠؟

– تضم محفظة مشروعاتنا تنوع في المشاريع منها تجارية وسياحية وسكنية، تتوافق مع رؤية الدولة وتلبي الأهداف التي تسعى لتحقيقها في العام ٢٠٤٠. ■

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



طارق محمود السيد

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الريان للاستثمار السياحي ARTIC):

إتفاقية الترقية مع ماريوت دفعتنا إلى مشروعات مماثلة في الأسواق الأوروبية

تعدّ شركة الريان للإستثمار السياحي ARTIC «آرتك» من الشركات الرائدة في مجالات الإستثمار الفندقي ، وهي تسعى دائماً إلى تحقيق المزيد من التنوّع والتطوّر في محفظتها الإستثمارية، خصوصاً في مجال المشاريع السكنية التي تحمل علامة تجارية، والتي شهدت بروزاً وطلباً متزايداً عليها في الفترة الأخيرة.

ويقول طارق محمود السيد العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الريان للإستثمار السياحي ARTIC في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «تتميّز منشآتنا بالجودة العالية، ما يخولنا العمل مع أكبر العلامات المشغلة حول العالم مثل ماريوت»، إذ يبلغ عدد الوحدات المملوكة لـ«آرتك» التي تتم إدارتها من قبل شركة ماريوت الدولية ٥٥٠٠ وحدة، ونتطلع إلى زيادة هذا العدد إلى ٧٥٠٠ قريباً.

ويكشف السيد عن آخر الإتفاقيات الموقعة مع شركة ماريوت انترناشونال.

ويضيف أن الشركة بصدد دراسة مشروعات مماثلة في عدد من الأسواق الأوروبية واختيار الأفضل، وذلك انطلاقاً من قصة النجاح، التي تحققت بعد التعاون مع علامة ماريوت انترناشيونال.



■ ما هو تقييمكم لقطاع السياحة والفندقة بشكل عام على أثر تداعيات الجائحة؟

– لا شك أن جائحة «كورونا» والاجراءات التي اتخذت لمجابهتها تركت آثاراً سلبية على مجمل القطاعات ومنها القطاع السياحي، نظراً لتشدّد وإغلاق المنافذ الحدودية بين العديد من دول العالم. وبالتالي كل هذه الاجراءات والقوانين الصادرة لتخفيف حدة الازمة، انعكست سلباً على القطاع الفندقي.

وبالنسبة لشركة آرتك فقد تمكنا من الاستفادة من هذه الفترة بإعادة تطوير وتحديث بعض عقاراتنا الفندقية وايضا بإنجازعدد من المشاريع التي هي قيد الانشاء بشكل اسرع وهذا لم يكن مستطاع لولا قوة المركز المالي للشركة والسعي الدائم لتعظيم الكفاءة التشغيلية . أما في ما يتعلق بخطة التعافي التي يقودها القطاع، فلن تكون في القريب العاجل، على الرغم من بعض الخطوات المتخذة إنطلاقا من التفاوت الحاصل في التعافي من الوباء بين سوق وآخر. آملين عدم الدخول في دوامة جديدة من الاغلاقات، وقيود السفر، كي نتمكن من التعافي بسرعة، واستعادة نشاطنا للمعدلات نفسها المحققة ما قبل انتشار الوباء.

والجدير ذكره، ان معظم الأسواق من حول العالم تأثرت بشكل كبير نتيجة انتشار الوباء، انطلاقا من التداعيات الضخمة على اقتصادات هذه الدول، وفقدان العديد من الوظائف، في حين ان عمليات الاغلاق لفترات طويلة انعكست بطريقة سلبية على القطاعات الاساسية، ومنها القطاع السياحي والفندقة.

التوجه نحو توسيع محفظة الإستثمار

■ ما هي الخطوات التي قمتم بها لمواجهة التداعيات السلبية للازمة الصحية؟

– تمتد الرقعة الجغرافية لإستثماراتنا من الشرق الاوسط وشمال افريقيا الى اوروبا والولايات المتحدة وقد حاولنا بذل جهوداً كبيرة في سبيل المحافظة على استمرارية عملنا بأقل أضرار ممكنة، الى جانب التمسك بالموظفين الذين نعتبرهم الرأسمال الحقيقي، والالتزام بسياسات تقليص حجم الانفاق. وبالتزامن مع تخفيف الاجراءات والفتح التدريجي للبلاد قمنا بإعادة مجمل فريق العمل، حيث كان جزءاً كبيراً منهم في اجازات، نظرا لتوقف الاعمال. الا انه رغم حدة الازمة استمرت الشركة بالاستثمار، انطلاقا من انه خلال الازمات يكون الوقت المناسب والافضل للاستثمار واختيار الفرصة المناسبة. وبالتالي كان توجه الشركة في توسيع محفظة استثماراتها، كونها من الشركات الرائدة في مجال الاستثمار الفندقي من خلال توقيع اتفاقية مع شركة ماريوت انترناشونال لترقية العلامة التجارية للمشاريع السكنية الخاصة بمشروع الجازي مصر، ليحمل المشروع الاول علامة ريتز كارلتون ريزدنسز، بدلا من جي دبليو ريزدنسز، والمشروع الثاني جي دبليو ماريوت ريزدنسز بدلا من ماريوت ريزدنسز، وذلك انعكاسا لجودة المشروع وارتقائه لأعلى معايير التطوير العقاري السكني. كما يقع المشروع في وسط مدينة القاهرة الجديدة وهو متعدد الاستخدامات، في وقت يحمل توقيع هذه الاتفاقية مع شركة مرموقة مثل ماريوت انترناشونال قيمة مضافة، ويعزز الشراكة الطويلة الامد. والجدير بالذكر بأن مشروع الجازي تم إنشأه بالكامل قبل فتح عملية البيع ، انطلاقا من ان تسويق مشروع متكامل يختلف تماما عن اتمام صفقات على الخريطة.

> **” مشاريعنا قائمة على التفرّد والإبتكار في السياحة والفندقة “**

نركز على قيمة مضافة لمشاريعنا

■ ما هي أبرز خططكم المستقبلية؟

– نحرص على أن نكون دائما رياديين في الانشطة والاستثمارات التي يرتبط إسمنا بها، فضلا عن أنها خطوة أولى من نوعها على مستوى المنطقة، أن تحمل مشروعات سكنية علامة تجارية بحجم علامة ماريوت، في وقت أن هذه الشراكة خطوة مهمة لتعزيز علاقات التعاون ومشاريع الشركة في مصر. ومن جهة أخرى، إنطلاقا من قصة النجاح التي تحققت بعد التعاون مع علامة ماريوت انترناشيونال، نحن في صدد دراسة مشروعات مماثلة في عدد من الأسواق الأوروبية واختيار الافضل، كوننا نولي اهتماما في إضفاء قيمة مضافة، حيث نتواجد، وترك بصمة مميزة ومختلفة عن الآخرين، انطلاقا من تركيزنا على التفرد والابتكار في كل ما نقدمه. ■

BITUMODEQATAR
WATERPROOFING FACTORY



OWNING THE LATEST REACHED TECHNOLOGY OF **WATERPROOFING**

Designed and established to be the leader manufacturing factory in the Middle East area producing the top quality of modified waterproofing membrane. The factory is equipped with state of art fully automated Production line with capacity exceeding 20 million square meters/year.

ISO 9001
ISO 14001
ISO 18001



BITUMODE (APP)
BITUMODE FLEX (SBS)
BITUSELF (SELF ADHESIVE)

It is reinforced with of non-woven polyester which provides high mechanical properties and dimensional stability.



BITUMODE PROTECTION BOARD

It is reinforces with double layers of thermally stable reinforcements to make stable panels which provide highly mechanical properties and dimensional stability for protection.



BITUMODE PRIMER SB + WB & RB

It is a solvent base bituminous protective coating for horizontal and vertical application on concrete, mortar, cement blocks masonry and metal surface.



BITUSELF FLEXI CEMENT

Two component acrylic modified cementitious coating. Part A waterproof powder. PART B liquid acrylic latex.



BITUSELF SEALANT PS GUN GRADE OR POURING GRADE.

2 component joint sealant high quality Polysulfide polymer . For sealing horizontal and vertical joint .

Tel: 4444 2717, Fax: 4444 2818, Mob: 3337 7031
P.O. Box 39199, Green Zone, New Industrial Area, Doha - Qatar.
Email: info@bitumodeqatar.com, Web:www.bitumodeqatar.com

Approved by
Ashghal, Lekhwiya, Kahramaa
& All Leading Consultants.

هيثم محمد
(الرئيس التنفيذي لشركة أورا للتطوير العقاري في مصر):

تركيزنا حالياً على السوق المحلية وقريباً سننجز مشاريع بمعايير عالمية داخل مصر وخارجها



شركة «أورا للتطوير العقاري» ORA DEVELOPERS هي من الشركات الرائدة التي تتميز دائما بإنشاء العديد من المشروعات المتميزة في جمهورية مصر.

الرئيس التنفيذي للشركة هيثم محمد يقول في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «نطمح لتقديم مشروعات بمعايير عالية تساهم في التنمية الوطنية، ولاقت مشروعاتنا رواجاً كبيراً في الفترة الأخيرة سواء داخل مصر او خارجها لا سيما أن من يرأسها هو المهندس نجيب ساويرس أحد أهم المستثمرين في العالم العربي».

ويذكر محمد بأن هدف الشركة بناء مدن متكاملة من خلال تنفيذ وابتكار مشروعات عقارية تنافس المشروعات العالمية.

ويوضح أن للمجموعة مشاريع بارزة أهمها: منتجع أورا الساحل الشمالي (SILVERSANDS)، أبراج الشيخ زايد (ZED WEST)، كمبوند بيراميدز هيلز أكتوبر و(ZED EAST) وغيرها.

■ برأيكم كيف تمكن القطاع العقاري في مصر من تجاوز التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»؟

– نجحت الحكومة المصرية في تطبيق العديد من الإجراءات الإحترازية، التي شكلت عاملاً مساعداً في تخطي الآثار السلبية للجائحة للعديد من القطاعات ومنها القطاع العقاري. أما بالنسبة لشركتنا فتمكنا خلال العام ٢٠٢٠ من إعادة ترتيب أوضاعنا، رغم التداعيات السلبية للجائحة على القطاع العقاري بصورة عامة. وبالتالي فإن النتائج المتوقعة للعام ٢٠٢١ هي أضعاف ما حققته الشركة خلال العام الماضي.

■ ما الذي يميز السوق المصرية عن مثيلاتها من الأسواق الأخرى، كما أنه من الملاحظ أن العدد الأكبر من المشروعات المطروحة تحاكي الطبقة الميسورة مع العلم أن العدد الأكبر من السكان هم طبقة متوسطة؟

– تتميز السوق المصرية بالكثافة السكانية والارتفاع المتسارع لأعداد السكان، وهذا يتطلب التوسع أكثر في المشروعات، وبناء المزيد من المجمعات السكنية. إلا أن المشروعات الضخمة الموجهة للأغنياء وأصحاب المداخيل المرتفعة، تشكل نسبة محدودة جداً، مقارنة بالمشروعات الأخرى المطروحة في السوق، والتي بدورها تلبي إحتياجات أصحاب المداخيل المتوسطة. مع الإشارة الى أنه لدى الشعب المصري شغف العقار، والاستثمار في هذا القطاع لإقتناء عدد من الشقق، وتوريثها للأجيال القادمة.

في المقابل، بعد إنتشار جائحة «كوفيد-١٩» إختلف الطلب على نوعية العقار، حيث بات هناك توجه أكبر نحو الفلل المستقلة بعيداً عن السكن ضمن مجمعات سكنية مكتظة بالسكان، وهذا الأمر ساهم الى حدٍ كبير في تنشيط السوق، وزيادة حجم المبيعات، بالإضافة الى إطلاق مشروعات جديدة.

■ كيف تعلّقون على موضوع إستقطاب السوق المصرية للعديد من المستثمرين الأجانب خلال المرحلة المقبلة؟

– على الرغم من المخاوف التي رافقت إنتشار الجائحة، إستمرت الأعمال في كل أنحاء مصر، حيث لم يتم إغلاق الحدود، بل إستمرت الأنشطة في المعامل والمصانع ومنها القطاع العقاري، الأمر الذي ساعد في إستقطاب المستثمرين من مختلف الجنسيات والاهتمامات، وهذا بطبيعة الحال إنعكس إيجاباً على الاقتصاد القومي.

■ ما هي أبرز المشروعات التي تطرحونها خلال مشاركتكم في فعاليات سيتي سكيب دبي؟

– لدى الشركة حاليا ثلاثة مشاريع تتوزع بين الساحل الشمالي، التجمع الخامس ومنطقة الشيخ زايد حيث تعد هذه المناطق نقطة جذب ومحط أنظار المستثمرين في الوقت الحالي.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من شركات التطوير العقاري العاملة في السوق المصرية؟

– تتميز الشركة بإختيار مواقع إستراتيجية ومناطق مميزة لبناء مشروعاتها، بالإضافة الى التعاون مع مقاولين من الدرجة الأولى وأصحاب خبرة في فن العمارة، في حين أن التصاميم الخارجية للمشاريع تشرف عليها شركة WATG التي تعد من كبرى وأهم شركات التصميم العمراني في العالم. وبالتالي نحرص على تقديم منتج يحاكي متطلبات العملاء، بإختلاف أذواقهم وإحتياجاتهم، وتقديم تجربة فريدة من نوعها تتوفر فيها مختلف وسائل الراحة والترفيه، كالمساحات المخصصة للرياضة، والمجمعات التجارية وغيرها.

هل لديكم النية للتوسع خارج السوق المصرية ضمن مشروعات معينة؟

– لدى الشركة مشروعات عديدة خارج دولة مصر منها قبرص واليونان، ولكننا خلال المرحلة الحالية سيكون التركيز الأكبر على السوق المحلية، إنطلاقاً من الطلب المتزايد على العقار، نتيجة العدد السكاني الضخم والأعلى على مستوى منطقة الشرق الأوسط، بالاضافة الى الخبرة التي نمتلكها في تلبية إحتياجات السكان. مع الاشارة الى أنه تم بيع ٢٠٪ من مشاريعنا القائمة حالياً، وستتركز إهتماماتنا خلال الفترة المقبلة على إستكمال عمليات البيع بالكامل. ■

TARROS

MED LOG



Weekly sailing from/to Italy, Turkey, France, Greece, Portugal

Weekly sailing From / To Egypt

All special equipment are available
(Reefer 20'/40', Open Top, Flat Racks, Open Top HC, Wide containers, Tanks)

General Agent:

Tarros Phoenicia s.a.l

Beirut - Lebanon | Madawar | Charles Helou Avenue | Sehnaoui Bulding

Tel: +961 1 577 570/1/2 | Fax: +961 1 442 858 | Email: tarros@tarros-lb.com

عبد الله بن سليّم (الرئيس التنفيذي لشركة سيفن تايدز Seven Tides):

القطاع العقاري الإماراتي يوفر خيارات جذابة للمستثمرين



«سيفن تايدز» مطوّر عقاري وشركة قابضة، تمتلك مجموعة متنوعة من المشاريع السكنية والتجارية والمنتجعات، وتعمل الشركة بمصداقية واستراتيجية مهنية، وتقدم أفضل الخدمات في هذا المجال. وتعطي الأولوية دائماً لاحتياجات العملاء، حيث تكرّس جهودها لتطوير علاقات طويلة الأجل معهم.

ويشدّد عبدالله بن سليّم الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «على أن جائحة «كورونا» دفعت المستخدمين النهائيين إلى تقييم أنماط حياتهم، ما دفع بالمطوّرين والوسطاء العقاريين إلى إجراء تعديلات جوهرية على نماذج أعمالهم.

ويكشف عن أبرز مشاريع الشركة العقارية، وهو مشروع جولف فيوز وسيفن بالم في دبي اللذان حققا مبيعات تجاوزت الـ١٥٢ مليون دولار أميركي، بالرغم من الصعوبات الناجمة عن تفشي الجائحة.

ووفق بن سليّم، فإن القطاع العقاري الإماراتي يوفّر خيارات جذابة للمستثمرين والمشترين، بمن فيهم ذوي الدخل المتوسط.

■■■ نوفر الرفاهية والراحة التامة في جميع مشاريع «سيفن تايدز» السكنية ■■■

■ كيف تقيمون واقع القطاع العقاري خلال العام ٢٠٢١؟

– تشهد إمارة دبي بشكل خاص والإمارات بشكل عام انتعاشاً عقارياً قوياً مما يبشر بحدوث طفرة عقارية، تؤكد من خلالها عودة قوية للسوق إلى مستويات ما قبل جائحة «كوفيد–١٩»، بعد أن تجاوزت تداعياتها وتعافت من آثارها، فقد سجل قطاع العقارات السكنية في دبي ارتفاعاً ملحوظاً بعدد الصفقات العقارية التي تجاوزت قيمتها حاجز الـ ٢٦ مليار درهم إماراتي خلال شهري يوليو وأغسطس ٢٠٢١، ليصبح الربع الثالث من العام أفضل ربع ثالث أداءً على الإطلاق خلال الـ١٢ عاماً الماضية، وذلك بحسب أحدث بيانات دائرة الأراضي والأملاك في دبي، ومن المتوقع أن تشهد السوق العقارية في دبي، المزيد من الزخم والانتعاش وتسجيل رقم قياسي مرتقب، لمبيعات العقارات خلال الربع الرابع من عام ٢٠٢١.

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

لقد واجهنا العديد من التحديات والصعوبات غير المسبوقة التي سببتها تفشي الجائحة، ويعد القطاع العقاري من بين العديد من القطاعات، التي تأثرت بانتشار الجائحة، لاسيما فرض حالة الإغلاق في معظم أنحاء العالم، وهو ما أثر بشكلٍ كبير على الاقتصاد العالمي ككل بمختلف قطاعاته، وليس فقط قطاعي الضيافة والطيران.

من ناحية أخرى فقد تسببت الجائحة في إعادة المستخدمين النهائيين لتقييم أنماط حياتهم، إذ بدأ المستأجرون بعد الإغلاق الأخير بالتفكير جدياً في ترقية أماكن سكنهم إلى عقارات أكبر ذات مساحات خارجية أوسع ومرافق ترفيهية على مقربةٍ من منازلهم، وهذا ما دفع المطورين والوسطاء العقاريين إلى إجراء تعديلات جوهرية على نماذج أعمالهم، حيث ظهر ذلك جلياً من خلال تبنيهم لوسائل التكنولوجيا بغية التغلب على القيود الاجتماعية المفروضة، وهو ما أتاح الفرصة أمام المستثمرين إلى اتخاذ قراراتهم عن بعد، مع توفر الدعم الفعلي، من خلال فرق المبيعات على أرض الواقع.

«جولف فيوز» و«سيفن بالم»

■ ما هي أبرز مشاريعكم المعروضة؟ وما الذي يميزها؟

– أبرز مشاريعنا العقارية هي مشروعي «جولف فيوز» و«سيفن بالم» في دبي اللذان حققا مبيعات تجاوزت الـ ١٥٢ مليون دولار أمريكي، على الرغم من التحديات والصعوبات الناجمة عن تفشي الجائحة، حيث تصدر الروس والبريطانيون والفرنسيون والإيطاليون والهنود قائمة المستثمرين في مشاريع سيفن تايدز.

وقد استقطب مشروع «سيفن بالم» الذي تم بيع وحداته السكنية بالكامل، المستثمرين من مختلف الجنسيات، لأنه يوفر لهم الاستمتاع بأسلوب الحياة الفاخر على نمط المنتجعات الشاطئية من جهة، والاستفادة من الطقس الدافئ شتاءً في دبي من جهة أخرى.

أما في مشروع «جولف فيوز سيفن سيتي» فقد شهد هو الآخر تواجد مستثمرين من أكثر من 195 جنسية مختلفة لأنه يعد ثاني أكبر مبنى في دبي ضمن هيكل واحد، من حيث المساحة المبنية بعد برج خليفة، بمساحة ٣,٥٠٠,٠٠٠ قدم مربع، ويستهدف المشروع المستأجرين من فئة الشباب أو المستخدمين النهائيين، وهو مصمم لتوفير كل ما قد يرغب فيه الساكن، مع العديد من خيارات البيع بالتجزئة والترفيه، فضلاً عن توافر أماكن متنوعة لتناول الطعام، مع صالة للياقة البدنية ونادي صحي، بالإضافة إلى ذلك، يضم المشروع فسحات خارجية ذات بيئة حضرية جذابة على مقربة من الشقق السكنية، ونحن عادةً ما نوفر الرفاهية والراحة التامة في جميع مشاريع سيفن تايدز السكنية.

طفرة عقارية

■ ما هي التشريعات الجديدة اللازمة لتطوير السوق العقارية؟

– تقود دولة الإمارات حالياً طفرة عقارية بفضل عدة عوامل أبرزها انطلاق فعاليات معرض «إكسبو ٢٠٢٠ دبي»، فضلاً عن التعافي السريع لاقتصاد الإمارات من تداعيات الجائحة ومبادرات حكومة دولة الإمارات بشأن تعديلات منح جنسية الدولة، وتسهيل تملّك الأجانب للمشروعات المحلية بالكامل، وتأشيرة العمل عن بُعد، وخطة دبي الحضرية ٢٠٤٠، حيث يوفر القطاع العقاري الإماراتي خيارات جذابة للمستثمرين والمشترين، بمن فيهم ذوي الدخل المتوسط، بدعم من حزمة المحفزات الاقتصادية النوعية والتسهيلات التي أطلقتها دولة الإمارات لاستقطاب المستثمرين ورواد الأعمال وأصحاب المواهب والباحثين في المجالات العلمية والمعرفة، والتي تسهم بدورها في زيادة الطلب على العقارات السكنية والتجارية.

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

– بالنظر إلى عام ٢٠٢٢ وما بعده، فقد أصبح العديد من المستثمرين في المملكة المتحدة وأوروبا بحالة قلق شديدة بشأن احتمالية ارتفاع معدلات الضرائب على الدخل والممتلكات، حيث تتطلع الحكومات إلى تقليل عجز المالية العامة، وذلك بعد اقتراض مبالغ مالية قياسية لمواجهة تفشي الجائحة، وبالتزامن مع وجود سوق مزدهر وتسجيل معاملات عقارية، فيبدو أن هذا السيناريو يمكنه أن يلعب دوراً حاسماً ومهماً، ويدفع المزيد من الاستثمار إلى سوق العقارات في دبي.■

ياسـر الحمـادي (الرئيس التنفيذي لشركة درة البحرين):

العقار في البحرين متميز ولديه القدرة على جذب الاستثمارات الخارجية



«درة البحرين» DURRAT AL BAHRAIN: يتألف المشروع الذي تبلغ تكلفته ٦ مليارات دولار (٢,٢٦٨ مليار دينار بحريني) من ١٥ جزيرة إصطناعية كبيرة تغطي مساحة أكثرمن ٢٠ مليون متر مربع وتبرز درة البحرين كواحدة من أفضل وأجمل الجزر الاصطناعية ليس فقط في مملكة البحرين بل في منطقة الخليج العربي بأكمله. ودرة البحرين من أهم المشاريع التي تضع البحرين على الخريطة العالمية وتتميز الجزر بكونها مشروعاً متكاملاً حيث أنها تحتوي على جميع المرافق والخدمات والكماليات التي قد يحتاجها سكانها لقضاء حاجاتهم اليومية.

ويقول ياسر الحمادي الرئيس التنفيذي لدرة البحرين في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «كانت الفكرة من وراء هذه الجزر ليس فقط التخفيف من الكثافة السكانية في مدن دول الخليج العربي الرئيسية بل أيضا لكي تكون أماكن جاذبة للسياح من جميع أنحاء العالم».

■ كيف تقيمون وضع القطاع العقاري في مملكة البحرين وكيف تمكنتم من إستيعاب أزمة «كوفيد-١٩»؟

– مما لا شك فيه أنها كانت مرحلة صعبة على المستويات كافة، وتسببت بتداعيات سلبية شملت معظم القطاعات في مملكة البحرين، الا أن الحكومة لعبت دوراً مهماً وأساسياً، في دعم جميع القطاعات والمؤسسات ووقفت الى جانب المواطنين والمؤسسات التجارية والعقارية، وذلك من خلال العديد من القرارت التي كانت تصب في مصلحة المواطن والمقيم على حد سواء. أما بالنسبة للقطاع العقاري فكانت مرحلة هدوء وثبات، وتمكنا بعد فترة من النهوض مجدداً ونجحنا في تخطي التداعيات السلبية للأزمة الصحية.

في المقابل، هناك عوامل عديدة تلعب دورا في هذا المجال، والتي تتمثل في الموقع الاستراتيجي للعقار وطبيعة نشاطه ونوعه سواء سكني أو مجمع تجاري أو فندقي، فعلى سبيل المثال وخلال أزمة «كورونا» تراجعت حركة السفر بنسب مرتفعة، الأمر الذي دفع بالكثيرين للبحث عن مجمعات ومنتجعات للراحة والاستجمام، الأمر الذي انعكس بصورة إيجابية على مشروع درة البحرين، حيث إرتفعت نسب التأجير والمبيعات، خلال تلك الفترة.

■ ما هي أبرز مشاريعكم الجديدة؟

– بالنسبة الينا سيكون هناك إطلاق لمشروع جديد خلال الربع الثاني من العام ٢٠٢٢، وسيتم الاعلان عنه في حينه بإذن الله تعالى.

■ كيف ساندت الجهات المعنية مثل مؤسسة التنظيم العقاري الشركات للتصدي للأزمة؟

– لعبت مؤسسة التنظيم العقاري دوراً بارزاً خلال تلك الفترة، وقدمت كامل الدعم لشركات التطوير العقاري، بهدف تخفيف الأعباء عن المطورين، كي تتمكن شركات التطوير العقاري من المحافظة على مكتسباتها والنهوض مرة أخرى. ■

رولان معري

(مدير عام شركة سوكوتيك SOCOTEC):

شركتنا هي الوحيدة في مجال التدقيق الفني على المباني والمنشآت ونحرص لنكون السباقين



يـرى مديـر عـام شركـة سوكوتيـك – لبنـان **رولان معري** بأنه بات من الضروري فرض التأمين على السلامة العامة للمباني، مؤكدا ان الشركة هي الوحيدة في مجال التدقيق الفني على المباني والمنشآت وان السوق مفتوحة للجميع، لافتا الى ان سوكوتيك كانت الأولى في أوروبا في مجالها، مشددا على حرص الشركة ان تكون السباقة في مجالها في قبرص أيضا.

وبعد انفجار مرفأ بيروت في ٤ آب ٢٠٢٠ قامت الشركة بمد يد العون لمعظم الجهات من خلال الكشف على مئات المباني المتضررة من الانفجار ومتابعة التفاصيل المتعلقة بها مع تلك الجهات.

أما على الصعيد الصناعي فقد واكبت الشركة الصناعيين لحصولهم على شهادات المطابقة المتعلقة بسلامة وجودة الغذاء ISO 22000 وشهادات بطاقة الانتاج HACCP وغيرها.

ولم تتوان الشركة عن التعاون مع الشركات والمؤسسات ومساعدتها على تطبيق معايير السلامة والوقاية من جائحة كورونا تعزيزا لثقة عملائها بها.

وتسعى الشركة اليوم الى المباشرة بمهام التدقيق على كل المشاريع الكبيرة وناطحات السحاب التي تنتشر في لارنكا وليماسول وغيرها من المدن القبرصية.

Mohammed Al Tair (CEO – RAK Properties):

The actions we took to contain the Covid-19 pandemic had a positive impact



Distinguished by excellence, contemporary design and proximity to nature, RAK Properties creates luxurious community lifestyles for the people of tomorrow and plays a pivotal role in modelling the future.

Mohammed Al Tair, Acting CEO of RAK Properties, joined the company in 2008 and has played a key role in shaping the company's business development perspective, in developing project marketing plans, and by personally participating in various projects developed by the company.

Al Tair is a hands-on leader who works closely with the operational team, ensuring that all RAK Properties projects are completed and delivered on time. He oversees the day-to-day operations and participates in the planning and formulation of conceptual design alternatives and solutions. He also works with various government authorities to ensure the timely receipt of approvals to support the company's projects. Al Bayan Magazine met Al Tair and conducted the following interview with him.

*** How did you surpass the Covid-19 pandemic?**

- During the pandemic, RAK Properties took specific actions to contain and adapt to the situation, both inside the company or with our customers. Internally, we knew how to control the situation and protect our employees, while externally we dealt with our customers and tenants by securing them in their communities and ensuring that all safety measures were applied.

We supported our tenants by postponing some payments, waving some rent, and reducing some instalments. In this way we tried to provide a proper and supportive environment for them. This had a positive impact on RAK Properties and many customers came and invested in our projects, leading to positive results at the end of 2020.

Of course, the UAE government effectively handled the situation since the start of Covid-19 and made efforts to contain its spread and to maintain continuity of businesses and education. As a result, 2021 has been another successful year for us so far. We noticed that the real estate market came back on track, there was good growth in demand, and with Dubai hosting Expo 2020, which is considered to be one of the most future-forward expos in history, there has been great interest in the country, in particular in the real estate sector.

*** What are you showcasing at Cityscape?**

- We are announcing the completion of two projects, the first of which is the InterContinental Ras Al Khaimah Mina Al Arab Resort & Spa. It will begin operations by the end of this year and will boast 351 rooms, luxury suites, a health club, spa, two swimming pools, a gymnasium fitted with the best equipment, as well as several restaurants. Inspired by the exquisite landscapes and hospitality of modern Arabia, the luxurious resort and spa promises to be the next vacation hotspot with its iconic architecture and distinctive features. The resort, considered as the crown jewel in our portfolio, took the island of life as a starting point for its range of residential, commercial and tourism developments, in line with the vision of UAE to make the country a global hub for tourism and business. It also forms part of the Destination Strategy 2019-21, which aims to transform the tourism sector in Ras Al Khaimah into a robust and sustainable engine for economic growth.



The second project is the Marbella Villas project, which offers an exceptional collection of villas and townhouses in the heart of Hayat Island, Mina Al Arab. The development offers bespoke 2- to 5-bedroom options, with extraordinary services and comforts. All homes designed to include modern living spaces, a contemporary kitchen, staff quarters, a garden and parking. Many also boast exceptional roof terraces with iconic views.

The Julphar Residence project, which includes 266 apartments, will also be delivered to customers very soon. We have customers from 80 countries investing in this development and we expect demand to continue to increase next year.

I would like to mention that the Ras Al Khaimah Tourism Development Authority is supporting us to develop the tourism and real estate sectors in Ras Al Khaimah. We owe Mr. Raki Phillips, CEO of the authority, a debt of gratitude for their support. He has brought a wealth of industry experience to aid the continued growth of Ras Al Khaimah, helping it to become one of the fastest growing destinations in the world.

We accomplished two new projects

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

- We will be announcing four residential buildings in Mina Al Arab next year, with plans to also reveal additional villas as the year progresses. Moreover, Anantara Mina Al Arab Ras Al Khaimah Resort will be completed by the end of 2022.

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

- We are very optimistic. Laws, such as the free ownership law that allows foreign investors to acquire full real estate ownership, currently support real estate investments. I should mention as well that the UAE was among the first countries to return to normal after the pandemic. Hosting Expo 2020 Dubai is expected to have a major impact on the UAE's economy in general, and in the Tourism and Real Estate sectors, in particular.


INITIATIVES
AREAS
NEW
IDEAS
GOALS
NEW
DECADE
BUILDING THE FUTURE
CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY
www.ccc.net



عمرو سلطان (الرئيس التنفيذي لشركة LMD):

ONE NINETY هو بمثابة المدخل الرئيسي للعاصمة الإدارية الجديدة وحجم استثماراتنا بلغ ٣٦ مليار جنيه

تعد من الشركات الرائدة في مجال التطوير والاستثمار العقاري، وتمتلك عددا من المشروعات الكبيرة كما تسعى دائما لتسويق مشروعاتها سواء الداخلية او الخارجية من خلال مشاركتها في المعارض لخلق سوق جديد.

ويقول عمرو سلطان الرئيس التنفيذي لشركة "LMD" في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» ان حجم استثماراتها تجاوز ٣٦ مليار جنيه وهناك خطط لزيادتها خلال المرحلة المقبلة، كاشفا عن المباشرة بالعمل على مشروع عملاق مع احد المطورين العقاريين الإماراتيين.

وأكد سلطان، أن المعارض العقارية ذات فائدة كبيرة لكل من المطور والعميل، حيث تتيح للمطورين فرصة تسويق مشروعاتهم وللعميل التعرف على المشروعات الجيدة والأنسب له في ظل تواجد عدد كبير من الشركات العقارية في مكان واحد والإستفادة من العروض التي تقدمها أثناء فترة المعرض.

ومن بين أبرز المشاريع التي تطورها شركة "LMD" مشروع "ONE NINETY" بإستثمارات تصل إلى ٣٣ مليار جنيه وهو مشروع متعدد الإستخدامات ويعد تحفة معمارية بمنطقة التجمع الخامس على المستوى المحلي والإقليمي، وعند نقطة إلتقاء أول شارع التسعين الجنوبي مع الطريق الدائري، ويفصل بينه وبين مطار القاهرة والعاصمة الإدارية الجديدة ومصر الجديدة دقائق معدودة، مما يجعل المشروع فرصة كبيرة لاصحاب الاعمال والمستثمرين الجادين. كذلك تقع محطة المونوريل المسماه بإسم المشروع "ONE NINETY" أمامه وتم تخصيص مدخل خاص Tube يصل ما بين المحطة إلى داخل المشروع لدخول وخروج الرواد، وهي ميزة تنافسية كبيرة لما يوفره ذلك من وسيلة نقل فريدة من نوعها تتوافر بها كافة عناصر الراحة والأمان بعيداً عن الزحام المروري.

يشمل المشروع أربعة أجزاء متكاملة، الأولى تضم الوحدات السكنية والمناطق الترفيهية والفنادق الراقية، فهو أول مشروع بمصر يحصل على حق استخدام علامة تجارية عالمية في قطاعها السكني مثل W Residences Cairo وSt. Regis New Cairo Residences والذي يعد أول تواجد لها في افريقيا بالكامل، ومن المخطط البدء في تسليمها في الربع الأخير من ٢٠٢٤ بالإضافة إلى الفنادق العالمية مثل W Cairo وAloft Hotels، هذه العلامات التجارية التابعة لشركة ماريوت الدولية ستوفر كافة سبل الراحة والرفاهية للمقيمين.

أما الجزء الثاني بالمشروع فيتضمن المباني الإدارية "Business Quarter" والمقرر البدء في تسليمه في الربع الأخير من العام المقبل ٢٠٢٢. هذا الجزء "Business Quarter" يضم أربع مناطق متصلة (Quarters A, B, C & D) توفر مساحات إدارية متنوعة تطل جميعها على المساحات الخضراء وتتوافر بها مجموعة من المقومات والخدمات على اعلى مستوى ومنها البنية التحتية التكنولوجية الذكية المتكاملة التي تتناسب مع المتطلبات الحديثة للعمل.

بالإضافة إلى الـ "Retail Pavilion" الجزء الخاص للتسوق، ويمتد على مساحة ٤٦,٤٣٧ متر مربع بإستثمارات تبلغ ٧ مليار جنيه وسيضم متاجر التجزئة ذات العلامات التجارية العالمية المعروفة وأحدث إتجاهات الفنون كذلك يتمتع الزوار بالمطاعم المتنوعة وما تقدمه من مختلف المطابخ العالمية، بالإضافة إلى الـ "Urban Park" والتي تمتد بها المساحات الخضراء على ٣٢,٩٨٠ متر مربع، ومما يميز مشروع "ONE NINETY" أيضاً وجود منطقة تسوق مفتوحة "Avenue 190" كل زاوية فيه مفعمة بأنشطة الترفيه والحيوية التي يستمتع بها الزوار دون التعرض للإزعاج نظراً لمنع دخول السيارات.

■ متى تأسست شركة "LMD" وما هي أبرز أعمالها؟

– تأسست الشركة في العام ٢٠٠٧، لتقدم مفهوماً جديداً للمشروعات الراقية والمتميزة التي تتماشى مع التطورات الحديثة والطلب المتنامي على رفاهية السكن في مصر والعالم. فمشروعات الشركة تشمل دائماً منتجات متخصصة سواءً كانت متعددة الإستخدامات أو إدارية تجارية أو سياحية تتوفر فيها الكثير من الخدمات ووسائل الراحة والرفاهية.

في عام ٢٠١٢ انتقلنا الى إمارة دبي، حيث نفذنا مشروعين هما برج الكونتينتال بمارينا دبي ومجمع روكان السكني في دبي لاند والذي يضم اكثر من ٢٠٠٠ وحدة، وسنبدأ تسليم المشروع بعد ثلاثة أشهر.

■ كيف تصفون تجربتكم العقارية في دبي والخارج؟

– إنها فرصة مهمة جدا لنا، اذ اختبرنا قوانين جديدة مختلفة، كما عملنا مع مقاولين واستشاريين لديهم خبرات سوقية متنوعة وهذا أمر حفزنا وأعطانا دفعا أكبر للعمل في سوق فيه الكثير من المنافسة، ومن المعروف ان سوق دبي ضخم، وفيه حجم تنافس كبير في كل شيء، وان هذه المنافسة تعلّم الانسان أن يكون قويا ومستنداً للتطور وتقديم كل جديد متطور. كما جاءتنا فرصة أخرى في برشلونة عندما عرضت الاقامة الذهبية بمبلغ ٥٠٠,٠٠٠ يورو، فقصدناها في العام ٢٠١٦، وبدأنا بمشروع صغير تم بيعه بالكامل بعد الانتهاء منه، ولدينا مكاتبنا هناك، كما توجهنا الى اليونان وأقمنا مشروعاً آخر، عبارة عن مجموعة مطاعم على طول الشاطئ في أثينا، وقد كان من المفترض أن نستثمر في أرض أخرى، لكن انتشار وباء «كورونا» والإغلاق أجّل المشروع، الذي سنعيد إحيائه في الأسابيع المقبلة، فنحن وباختصار نعد إحدى الشركات القليلة التي عملت في أربع دول، تقع في ثلاث قارات مختلفة وبقوانين مختلفة ومتنوعة، مما أثرى تجربتنا في عالم الأعمال، وجعلنا متميزين.

■ ما الهدف من مشاركتكم في المعارض العقارية؟

– تحقق المعارض التواصل المباشر بين العملاء والمطورين وهي أحد المنافذ الرئيسية لأي مطور لتسويق مشروعاته وتواجد العديد من الشركات في مكان واحد يعطي الفرصة للعميل للتعرف على مميزات العديد من المشروعات وأسعارها والإستفادة من العروض المطروحة مما يجعله مطمئناً لقراره الشرائي بعد مراجعة كل الشركات الموجودة في المعرض.

ونحن نشارك في المعرض بمشروع "ONE NINETY"، والذي نركز فيه على قدراتنا بتطوير مشروعات تلبي حاجة المستهلك في كافة جوانب حياته فهو نموذج مثالي لتوفير جميع تفاصيل متطلبات الحياة المريحة السعيدة، اذ باستطاعة المرء النزول من مكتبه الواقع في "Business Quarter" الى الفندق أوالمطعم ومن ثم النادي الرياضي أو التسوق، دون الخروج الى الشارع كل ذلك ضمن المشروع.

■ هل يوجد لديكم مشروع آخر؟

– كما ذكرت سابقاً "LMD" تطور مشروعات تشمل منشآت متخصصة سكنية وفندقية وإدارية وتجارية، وتمتلك الشركة مشروعاً أخر إداري تجاري طبي هو مشروع "3SIXTY" على مساحة ٥٥ ألف متر مربع، بإجمالي استثمارات ٤ مليار جنيه ويوفر وحدات متنوعة من مساحات إدارية وعيادات ومحلات تجارية، على طريق بن زايد الرئيسي في قلب الجولدن سكوير في منطقة شرق القاهرة، على بعد ٥ دقائق من الجامعة الامريكية، و٧ دقائق من العاصمة الإدارية الجديدة، مما يجعل المشروع بمثابة حلقة الوصل بين القاهرة الجديدة والعاصمة الإدارية، ويبدأ التسليم فيه في الربع الأخير من عام ٢٠٢٢.■



في الوسط أحمد صبور ومن اليسار عمرو سلطان (جناح LMD)

#BORN TODARE

BLACK BAY
BRONZE



TUDOR

هشام سعيد (رئيس إدارة العلاقات الحكومية في أرادَ للتطوير العقاري):

هدفنا تحقيق مبيعات بـ ٢,٣ مليار درهم مع نهاية العام الجاري



تحقق شركة أرادَ ARADA ارتفاعاً متواصلاً في المبيعات بسبب تنامي اهتمام المستثمرين في مشاريعها المبتكرة في إمارة الشارقة.

هشام سعيد رئيس إدارة العلاقات الحكومية في الشركة لفت «للبيان الاقتصادية» إلى ان الشركة ملتزمة بأهدافها للتنمية الحضرية المستدامة.

وتنطلق «أرادَ» منذ تأسيسها في عام ٢٠١٧ من رؤية طموحة لتشييد مجتمعات حضرية تمنح قاطنيها بيئة مثرية ملهمة ونابضة بالحياة، وبصورة أشمل تعمل على توفير مجتمعات متكاملة وبأسعار تنافسية تلبي متطلبات الجميع، بما يترجم سعيها إلى تعزيز النمو الإقتصادي المتسارع، الذي تشهده إمارة الشارقة تحديداً ودولة الإمارات العربية المتحدة.

ووفق سعيد يعد مشروع «الجادة» الثاني للشركة، أكبر مشروع عقاري على الإطلاق في الإمارة، يمنح قاطنيه الإستمتاع بأسلوب حياة، يمزج بين النشاط والسكينة وصفاء الروح، في انسجام وتناغم تام.

■ تأثر القطاع العقاري بالجائحة كغيره من القطاعات كيف تمكنتم في شركة أراد التأقلم مع الواقع الجديد؟

– تسببت الجائحة بتداعيات سلبية طالت معظم القطاعات الاقتصادية في العالم، إلا أنه كان هناك إختلاف بين دولة وأخرى، حول مدى قدرتها على إمتصاص الآثار السلبية، وبالتالي تعد دولة الامارات العربية المتحدة من الأفضل عالمياً في احتواء الأزمة الصحية، وذلك بسبب وجود رؤية واضحة لدى الحكومة في التصدي للأزمة، وإيجاد حلول سريعة لدعم الاقتصاد، والتي تمثلت في إطلاق محفزات من جانب حكومة الشارقة، والتي ساهمت في تجنب القطاع العقاري الدخول في تحديات جديدة ناتجة عن الأزمة الصحية. بالاضافة الى إطلاق العديد من المبادرات منها ضخ السيولة في العديد من القطاعات ومنها القطاع العقاري، الى جانب تخفيض رسوم التسجيل العقاري في الإمارة والتي كانت خطوة مهمة جداً.

■ ما أبرز ميزات القطاع العقاري في إمارة الشارقة؟

– يتميّز القطاع العقاري في إمارة الشارقة بالتوازن، وبالتالي مثل هذه الصدمات لا تشكل نوعاً من الأزمة، ونحن تمكنا من التأقلم معها إلا أن التحدي الأكبر بالنسبة لشركتنا، تمثل في صعوبة إستيراد المواد الأولية، بسبب إغلاق المطارات والموانئ العالمية، بالإضافة الى أن فترة الإغلاق التي أطلقتها الحكومة دفعت بالعديد من الأنشطة الى التوقف، إلا أن جاذبية مشاريع »أراد« في إمارة الشارقة وموقعها المتميز في السوق، ساهما في التصدي للأزمة، والانطلاق أقوى مما كانت عليه في السابق.

مجتمعات متكاملة

■ ما الذي يميز شركة أراد عن مثيلاتها في إمارة الشارقة؟

– منذ بداية عمل الشركة لم تكن شركة تطوير عادية إنما تسعى لبناء مجتمعات متكاملة سكنية وترفيهية وصحية. في حين أن مشروع «مجمع مساكن نسمة» في ضاحية السيوح في الشارقة، وهو مشروع متكامل تتوفر فيه جميع الخدمات. بالاضافة الى مشروع »الجادة« الذي يعد من أحدث المشاريع العقارية المتكاملة في إمارة الشارقة، وهي مدينة عصرية بكل المقاييس، حيث توفر للقاطنين والزوار كل ما يحتاجون اليه.



THE GATE

■ ما هي أبرز المشاريع التي طرحتموها في معرض سيتي سكيب هذا العام؟

– أبرز مشروعاتنا التي عرضناها في هذا المعرض ذا غايت THE GATE هو مشروع سكني يتميز بتصميم معماري، ويضم باقة من الشقق الفاخرة، ويتكون من مبنيين قرب المدخل الرئيسي للجادة، وبدأ بيع ١٢٠ شقة تم تجهيزها بالتقنيات القياسية للمنازل الذكية، على أن تنطلق الأعمال الإنشائية في المشروع خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٢ ويتوقع تسليم أول باقة من المنازل بحلول نهاية ٢٠٢٣.

«فيدا رزيدنسز»

■ وهل من مشاريع أخرى تم إطلاقها؟

– نعم، أطلقنا «فيدا رزيدنسز» الجادة الفندقية عبرإعلان مشترك مع إعمار للضيافة التابعة لمجموعة إعمار العقارية، وهي تعد أول شقق سكنية تحت إدارة علامة فندقية فاخرة في إمارة الشارقة، والإضافة النوعية الجديدة في أحد أسرع المجمعات المتكاملة نمواً على مستوى دولة الامارات.

وكذلك أطلقنا أيضا البناية الرابعة من شقق سُكون ٤ ضمن نسيج رستركت، ويضم المجمع السكني ١١٨ منزلاً ذكياً، بالاضافة الى تعاوننا مع مصمم عالمي لبناء متحف مميز في هذه المنطقة. فضلاً عن إطلاق البناية الرابعة والأخيرة من مجمع »ذا بوليفارد« الذي بدأت أعماله الإنشائية، ومن المتوقع الإنتهاء منها بحلول نهاية ٢٠٢٢.

الأرقام المحققة مشجعة

■ ما هي توقعاتكم لعودة الحياة للقطاع العقاري؟

– نحن متفائلون، إنطلاقاً من أن الأرقام المحققة في بداية العام مشجعة جداً، حيث تمكنا من بيع حوالى ١٥٠٠ وحدة عقارية في مشروع الجادة، بالاضافة الى بيع جميع وحدات مشروع مسار. في وقت أن هدفنا الوصول الى ٢.٣ مليار درهم، قبل نهاية عام ٢٠٢١. ■



PROJECT: Reem Mall, Abu Dhabi, UAE

PRODUCT SUPPLIED: 60,000m² TigerPROFILES flat wall panels, roof panels and T-Seam® Standing Seam Roofing System

ABOUT: Reem Mall is the first omnichannel mall in the world. With the world's largest indoor snow park, the mall's offerings are further elevated by distinct digital features such as an on-premise last mile logistic hub that enables immediate store-to-door delivery.

**pics courtesy of Reem Mall*

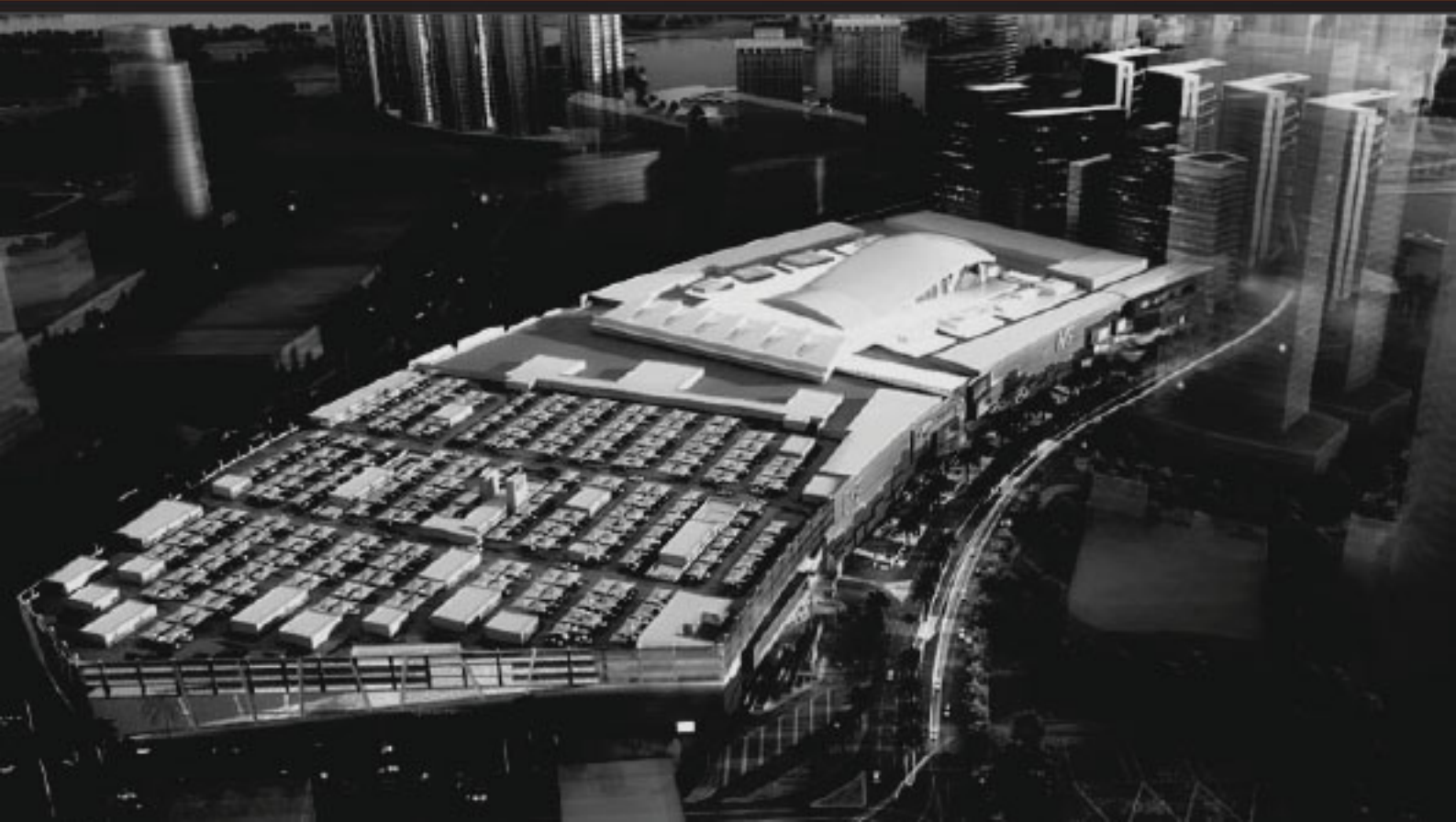
TigerPROFILES
& INSULATION LLC

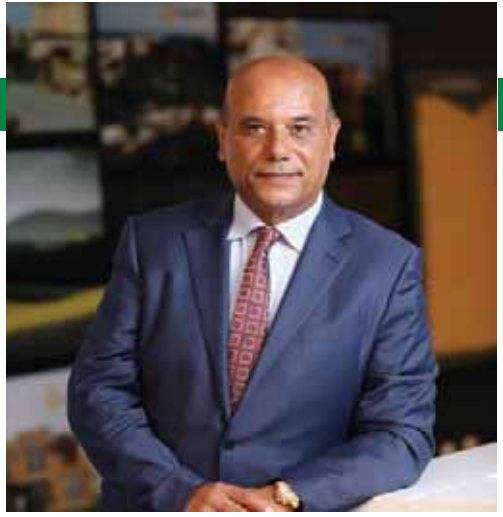
The Roof & Cladding Company

T: +9716 533 8449

E: info@ TigerPROFILES.com

W: www.TigerPROFILES.com





أحمد الطيبي (رئيس مجلس إدارة شركة THE LAND DEVELOPERS):

نطور احد ابرز المشاريع في العاصمة الإدارية : «ارمونيا»

توفر TLD الأعمال والخبرة التقنية اللازمة لتحقيق رؤية قيمة البناء من خلال التطورات السكنية القائمة على العمارة الحديثة الأنيقة والفاخرة والمناظر الطبيعية.

ويؤكد أحمد الطيبي رئيس مجلس إدارة شركة THE LAND DEVELOPERS في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» «أن الطلب في السوق العقاري بدأ بالتعافي في نهاية الربع الثاني من ٢٠٢١، وذلك مع ظهور عدد من المحفزات التي ساهمت في هذه العودة مجدداً».

ويقدم الطيبي مقاربة الشركة القائمة على مزيج من المنتجات مع مجموعة متنوعة من المجالات التي تتراوح بين ٧١ و٣٤٣ متراً مربعاً من أجل تلبية متطلبات المستهلكين والأسر المتعددة واستهداف مستويات الدخل المختلفة.

ويتبوأ «أرمونيا» أبرز مشاريع الشركة في العاصمة الإدارية بإجمالي استثمارات ٣ مليارات جنيه، حيث يتمتع بموقع مميّز وبتصميم فريد، ولكل عمارة المستوى نفسه المتميّز لمشاهد الطبيعة واللاند سكيب. ناهيك عن «أرمونيا ووك» الجزء التجاري من هذا المشروع في جوار الحي الدبلوماسي وفيه أحدث التكنولوجيا في التشغيل في نظام إدارة المباني، سهولة حركة وتنقل حتى لكبار السن وذوي الإحتياجات الخاصة.

■ كيف تقومون واقع القطاع العقاري خلال العام ٢٠٢١؟

– شهد القطاع العقاري حالة من الاستقرار والتحسن تصاحبها إنتعاشة قوية في حجم المبيعات للمشروعات العقارية التي أطلقها المطورون العقاريون خلال العام الحالي ٢٠٢١ في المشروعات القومية، فعلى سبيل المثال تم البدء في إعداد مخطط المرحلة الثانية لمشروع العاصمة الإدارية الجديدة، بعد العمل في ٤٠ ألف فدان فيما خص المرحلة الأولى.

أن السوق المصري مستقر في ظل وجود منتجات عقارية بأسعار متباينة، وتلبي الطلبات المتزايدة من قبل المواطنين، كما أن مصر قامت بتطبيق حزمة مساعدات اقتصادية لدعم القطاع العقاري وصناعة التشييد، وذلك لتحفيز النمو داخل القطاع العقاري.

ونود ان نوضح بأن الطلب في السوق العقاري بدأ بالتعافي في نهاية الربع الثاني من ٢٠٢١، بالرغم من زيادة أسعار العقارات بنسبة ٢٠٪ عن عام ٢٠٢٠، وذلك مع ظهور عدد من المحفزات التي ساهمت في عودة الطلب مجدداً، وخاصة المتعلقة بجائحة «كورونا» مثل انحسار شدة المرض خلال فصل الصيف، وتلقيح عدد أكبر من المواطنين خلال الستة أشهر الأولى من العام الحالي، وأخرى تتعلق بالأوضاع والقرارات الاقتصادية، وعلى رأسها خفض سعر الفائدة خلال الـ٢٠٢٠ بأكثر من ٤٪، كما أن تراجع سعر الفائدة وهو ما يرفع شهية المطورين للاستدانة والحصول على قروض بنكية أو الاتجاه للتوريق لتنفيذ مشروعات الشركة، كما أن تراجع الفائدة قد يدفع الكثير من مستثمري الشهادات البنكية إلى تعديل وجهاتهم الاستثمارية نحو القطاع العقاري مجدداً.

كما شهدت حركة السوق العقاري في النصف الثاني من العام الجاري تطوراً كبيراً حيث تضاعف حجم الإقبال على العقار بشكل عام وعلى عقارات العاصمة الإدارية على وجه الخصوص مقارنة بالربع الأول من ٢٠٢١ والعام السابق بشكل عام، كما من المتوقع أن تستمر وتتضاعف معدلات الإقبال على العقار في الفترة المقبلة في ظل ما شهده العام الماضي من ركود كبير بسبب أحداث جائحة «كوفيد-١٩» وتداعياتها السلبية على كافة القطاعات الاقتصادية بما فيها القطاع العقاري الذي تأثر بشكل ملحوظ بها وتراجعت معدلات نمو معظم شركاته بسببها.

■ ما هي ابرز مشاريعكم المعروضة؟ وما الذي يميزها؟

– أبرز مشاريع الشركة هو مشروع أرمونيا بالعاصمة الادارية ويقام «أرمونيا» على مساحة ٤٢ فدانًا ويضم ١٧٥٠ وحدة بمنطقة R7 بإجمالي استثمارات ٣ مليارات جنيه، ويمتاز بموقعه الفريد الملاصق لحي السفارات مباشرة ومدينة إكسبو سيتي، كما يتمتع بتصميم متميز، حيث يتم تنفيذه على شكل «Park» لمخاطبة الشريحة A من عملاء العاصمة الإدارية الجديدة، وقد تم تصميم العمارات بهذا الشكل لتحصل كل عمارة على نفس المستوى المتميز من مشاهد الطبيعة واللاند سكيب، ويضم الطابق الواحد بكل عمارة ٤ شقق فقط وله مصعدان ومدخلان بجميع مقومات الرفاهية والخصوصية، ويضم المشروع نموذجاً آخر من الوحدات وهي عبارة عن «Single Loaded Building» على غرار الفنادق، حيث يتم تنفيذ الوحدات على صف واحد مع إتاحة «Promenade» طويل مع «Skylight» رائع الجمال.

أما «أرمونيا ووك» التجاري فهو جزء من مشروع «أرمونيا»، حيث يقع في منطقة R7 بجوار الحي الدبلوماسي وعلى بعد ١,٦ كم من مبنى الأوبرا، و ٢ كم من النهر الأخضر وعلى مسافة ٢,٥ م من كاتدرائية العاصمة الإدارية، و٣ كيلومترات من مسجد الفتاح العليم و ١٠ كيلومترات من مطار العاصمة الإدارية الجديدة، ويتكون من عدة طوابق، ويوجد طابق أرضي سفلي وآخر علوي، وتتم خدمة جميع وحدات محلات البيع بالتجزئة داخل المشروع من خلال البدروم، كما تم تخطيطه بشكل يسمح بسهولة الحركة والتنقل لكافة رواده خاصة كبار السن وذوي الاحتياجات الخاصة، حيث يتوفر به ٦ مصاعد كهربائية للركاب ومصعدين للخدمات، كما توجد ساحة انتظار للسيارات يمكنها استيعاب ٥٠٠ سيارة بين البدروم والطابق العلوي.

ويعتمد «أرمونيا ووك» على استخدام أحدث النظم التكنولوجية في التشغيل، حيث يعمل بنظام إدارة المباني (BMS) وهو نظام إلكتروني للتحكم ومراقبة أنظمة التهوئة والإضاءة والطاقة والإطفاء وأنظمة الأمن، وأيضاً مراقبة المناطق العامة بالمشروع، كما يتم تشغيله بنظام الدوائر التليفزيونية المغلقة، وتقوم شركة متخصصة تم التعاقد معها لإدارة المنشآت والخدمات لضمان كفاءة الخدمات مع خفض التكاليف التشغيلية، وتحسين مستوى الرقابة المالية، وأعمال الصيانة والحفاظ على الأصول العقارية، وبالتالي الاستثمارات الخاصة بها، وتتولى الشركة إدارة المشروع بالكامل بما في ذلك إدارة المخلفات، ونظام ري المساحات الخضراء وصيانتها، ونظافة الطرق، وصيانة ومتابعة خدمات السباكة والنجارة والكهرباء ونظم الأمن والسلامة. ■





دكتور أحمد شلبي (الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر):

أتوقع ارتفاع الإستثمارات الأجنبية في القطاع العقاري المصري وفخورون بمشروعاتنا الأربع العمرانية

شركة تطوير مصر برعت داخل السوق العقارية المصرية بإتقان وحرفية عالية، ومشروعاتها التي تعددت في جميع أنحاء محافظات مصر.

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر د. أحمد شلبي، أبدى في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، فخره واعتزازه بتطوير الشركة وتنفيذها ٤ مشروعات عمرانية متكاملة اقتصادياً وعمرانياً في عدة مواقع استراتيجية.

■ كيف تقيمون واقع القطاع العقاري خلال العام ٢٠٢١؟

– خلال عام ٢٠٢١ بذلت الحكومة جهوداً ضخمة لتنشيط القطاع العقاري وتسريع وتيرة إنجاز المشاريع الإنشائية في مختلف المدن الجديدة، وكذلك تطوير المدن القائمة مع استمرار تطوير البنية التحتية وإنشاء مشروعات النقل الجماعي والطرق والمحاور، مما ساهم في تحفيز شركات التطوير العقاري المحلية والأجنبية على ضخّ مزيدٍ من الاستثمارات في هذه المشاريع، وتشجيع تدفّق المشترين.

– كما شهد القطاع العقاري انتعاشاً في حجم المبيعات بشكل ملحوظ، بدليل نتائج أعمال شركات التطوير العقاري الكبرى، والتي حققت مبيعات ضخمة خلال الفترة الماضية، مما يحفز لاستمرار تنشيط الاستثمار في القطاع العقاري لإنشاء مشروعات جديدة لاستيعاب الطلب والزيادة السكانية، وفي الوقت نفسه تشغيل المزيد من العمالة وزيادة مساهمة القطاع في الناتج القومي.

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– يواجه الاقتصاد العالمي موجة تضخم مرتفعة، ونقص في بعض إمدادات المواد الخام، ما رفع أسعار تكلفة مواد البناء بنسب ليست ببسيطة، ما سينعكس على ارتفاع أسعار العقارات خلال عام ٢٠٢٢ بنسبة تصل إلى ٢٠٪، رغم أن ارتفاع التكلفة ستتجاوز هذه النسبة. ولكن لا نستطيع الزيادة بنفس النسب حتى لا نؤثر على القدرة الشرائية.

– يعتمد التأثر في السعر على مدة نقص إمدادات المواد الخام عالمياً، وهناك عدة دراسات تشير أن موجة التضخم من المحتمل ان تنتهي اما بحلول شهر يونيو المقبل أو ستمتد لبعد ذلك بفترة.

– ولمواجهة الارتفاعات الكبري فى أسعار الخامات ومواد البناء تعمل تطوير مصر خلال الفترة الحالية على إنجاز أكبر قدر ممكن من الإنشاءات.

■ ما هي أبرز مشاريعكم المعروضة؟ وما الذي يميزها؟

– تفخر شركة تطوير مصر بتطوير وتنفيذ ٤ مشروعات متكاملة اقتصادياً وعمرانياً في عدة مواقع استراتيجية، وهم ألمونت جلالة بمدينة الجلالة بالعين السخنة، فوكا باي بمدينة رأس الحكمة بالساحل الشمالي، دي باي بمدينة الضبعة بالساحل الشمالي، وبلومفيلدز بمدينة مستقبل سيتي في القاهرة الجديدة بجوار العاصمة الإدارية الجديدة.

«المونت جلالة»

تم إطلاق مشروع المونت جلالة في عام ٢٠١٥ بمنطقه جبال الجلالة بالعين السخنة، في موقع متميز بالقرب من العاصمة الإدارية ومن محور قناة السويس ومن مدينة الجلالة والتي أصبحت نقطة التنمية في شرق مصر.

تم نحت المشروع بأكمله في جبال الجلالة ويشغل مساحة ٥٢٥ فداناً باستثمارات تتجاوز ١٨ مليار جنيه، بخلاف الاستثمارات الفندقية.

يحتوي المشروع على حوالى ١٠,٠٠٠ وحدة مختلفة متضمنة غرف وشقق فندقية، كما يضم مرافق وخدمات استثنائية مثل اول كريستال لاجون مقامة على الجبل في العالم وأول «Base Camp» في مصر تم إنشاءه من قبل المغامر الشهير عمر سمرة، فضلا عن الأنشطة التجارية والترفيهية المختلفة. جاري حالياً تسليم وحدات المرحلة الاولى من المشروع وتم التشغيل المبدئي به خلال شهر يونو ٢٠٢١.

فوكا باي في رأس الحكمة – الساحل الشمالي

يتميز مشروع فوكا باي بتصميم هندسي فريد يجعل كل وحدة في المشروع تطل على واجهة مائية سواء من خلال شاطئ البحر الذي يمتد لحوالي ٨٠٠ متر أو الكريستال لاجون. ويشغل مساحة ٢٢٠ فدانًا ويحتوي على ٢٥٠٠ وحدة متضمنة غرف وشقق فندقية، إلى جانب الأنشطة الخدمية والترفيهية المتميزة. تم تسليم وتشغيل المرحلة الأولى من المشروع في عام ٢٠١٩، وجاري حالياً تسليم المرحلة الثانية.

دي–باي في الضبعة – الساحل الشمالي

استكمالاً لنجاح مشروع فوكا باي في الساحل الشمالي، قامت شركة تطوير مصر بإطلاق مشروع «دي– باي» في الربع الأول من عام ٢٠٢١ بمنطقة الضبعة بالساحل الشمالي. يمتد المشروع على مساحة ٢٠٠ فدان ويحتوي على أكثر من ١٨٠٠ وحدة مختلفة جميعها تطل على واجهة مائية إما من خلال الشاطئ الذي يبلغ طوله حوالي ٨٠٠ متر أو من خلال اللاجون. سيضم المشروع مجموعة من الأنشطة الخدمية والترفيهية مثل الـclubhouses والفنادق واللاجون والمباني التجارية والمطاعم.

بلومفيلدز – مستقبل سيتي

تم إطلاق مشروع بلومفيلدز عام ٢٠١٨، في مدينة مستقبل سيتي بالقاهرة الجديدة بين الجولدن سكوير والعاصمة الإدارية الجديدة على مقربة من شارع التسعين والجامعة الامريكية بالقاهرة ومحطة قطار العاصمة الإدارية ومطارها الدولي، كما يبعد ٤٥ دقيقة فقط من العين السخنة. بلومفيلدز هو مشروع متعدد الاستخدامات يحتوي على ١٠٧٠٠ وحدة ويقام على مساحة ٤١٥ فداناً مقسمة إلى أجزاء سكنية وتجارية وإدارية وترفيهية على مساحة ٣٢٥ فداناً، بالإضافة إلى ٩٠ فداناً أخرى مخصصة لتصبح منطقة تعليمية تضم ٤–٦ مدارس دولية وفروع لجامعات دولية مثل جامعة نيو جرسي للتكنولوجيا (NJIT) في أميركا، ومدرسة كينجز كوليدج، ومدرستين نارمر أميركان كوليدج، كما تضم GEN@Bloomfields تحت إدارة الشبكة الدولية لريادة الأعمال GEN، وهو أول مركز لريادة الاعمال والابتكار في مصر والشرق الاوسط وشمال أفريقيا. ومن المخطط أن يتم بدء تسليم الأجزاء السكنية والمرحلة الأولى من المنطقة التعليمية بحلول نهاية عام ٢٠٢٣.

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

– أتوقع أن يواصل السوق العقاري في مصر النمو، من خلال حجم الطلب نتيجة استمرار ارتفاع عدد السكان ليتجاوز ٢ مليون نسمة سنوياً، أو على مستوى العرض في ظل استمرار الحكومة في خطتها بإنشاء مدن عمرانية جديدة في جميع أنحاء مصر وإتاحة فرص استثمارية متنوعة أمام القطاع الخاص للمشاركة في التنمية. وقد أثبت القطاع العقاري خلال السنوات الماضية أنه مخزن للقيمة في ظل صموده خلال الأحداث السياسية التي شهدتها البلاد أخر ١٢ عام، أو حتى التحديات الاقتصادية التي تلت برنامج الإصلاح الاقتصادي، وأخيراً تداعيات جائحة «كورونا» المستجد، وهو ما شجع المواطنين المصريين لاستثمار جزء من مدخراتهم في شراء العقار.

وكذلك أتوقع زيادة نصيب الاستثمارات الأجنبية في القطاع العقاري المصري خلال العام الجديد، وظهرت بوادر الأمر في الربع الاخير من ٢٠٢١، إذ حققت مصر صادرات عقارية بلغت ٥٠٠ مليون دولار، هذا علاوة على دخول مطورين عرب وأجانب جدد لأول مرة للسوق المصري مثل التحالف الذي فاز بتطوير مجمع التحرير باستثمارات ٣,٥ مليار جنيه. ■

بخيت خالد الفلاسي (مدير التسويق في دبي الجنوب DUBAI SOUTH):

نمت مبيعاتنا ٥ أضعاف خلال ٢٠٢١

ونتوقع جذب عدد كبير من المستثمرين على مستوى الإمارة ككل



حققت مبيعات «دبي الجنوب» DUBAI SOUTH لعام ٢٠٢١ نمواً بلغ ٥ أضعاف الفترة نفسها من عام ٢٠٢٠، وذلك في مؤشر حيوي وواضح على نجاحها في الخروج من تداعيات أزمة «كورونا».

وأكد بخيت خالد الفلاسي مدير التسويق في الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن الشركة لديها مشاريع عقارية قيد التطوير بقيمة تفوق المليار درهم، تتوزع بين السكني والتجاري والبنية التحتية».

تم تسليم مشروع النبض السكني الذي يبلغ عددها ١٤٠٠ وحدة سكنية و تم تاجير اكثر من ٣٠ محل تجزئة في قلب المشروع.

ووفق الفلاسي يعد مشروع THE PULSE BEACH FRONT من أبرز المشاريع المطروحة، حيث يضم تقريبا ألف فيلا بمساحات مختلفة، ويتوفر فيه جميع أنواع الخدمات، ويلبي طيفاً متنوعاً من أنماط الحياة.

ويوضح أنه يتواجد في المنطقة السكنية في دبي الجنوب DUBAI SOUTH اليوم أكثر من ٢٥ ألف نسمة، متواجدين بنحو ٥٠ مبنى و٣٠٠ تاون هاوس، بواقع ٦٠٠٠ وحدة سكنية، متوقعاً أن يجذب المشروع عدداً كبيراً من المستثمرين، على مستوى إمارة دبي ككل.

■ كيف تمكنتم من تجاوز التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»؟

– نجحت معظم الشركات العاملة في إمارة دبي في تجاوز التداعيات السلبية للجائحة على نشاطها، وبدأ السوق يستعيد عافيته من جديد، إنطلاقاً من تطبيق الإجراءات والضوابط التي أصدرتها الحكومة، وسيشهد السوق إنطلاقة قوية للعديد من المشروعات التجارية والسكنية.

وخلال مشاركتنا ضمن فعاليات «سيتي سكيب غلوبال» عرضنا عدداً من المشاريع، أبرزها فلل النبض الشاطئ، التي تمثل المرحلة الثانية من مشروع النبض في المنطقة السكنية الجنوب السكنية، بالاضافة الى مشروع «ذا أفينيو» المؤلف من عدد محدود من قطع الأراضي المطروحة في نظام التملّك الحرّ. ويمكن للمستثمرين شراء هذه الأراضي وفق خطة دفع محددة، ومن ثم تطويرها للاستخدام التجاري، ويأتي هذا الاطلاق في أعقاب التطور الهائل في دبي الجنوب، بالاضافة الى إنجاز عمليات البيع الناجحة للعديد من مشاريع التملّك الحرّ. كما أن هدفنا إستقطاب شركات عالمية، لإفتتاح مقراتها الرئيسية في هذا المشروع.

كما يلبي المشروع طيفاً متنوعاً من أنماط الحياة، وصمم لتوفير بيئة معيشية حيوية.

■ ما الذي يميز «دبي الجنوب» للعقارات عن مثيلاتها من الشركات العاملة في إمارة دبي؟

– تعد DUBAI SOUTH بمثابة دبي الجديدة، حيث تضم مجموعة متكاملة من العقارات السكنية والتجارية ومحلات التجزئة.

نجحنا في بيع جميع الوحدات

■ ما هي أبرز مشاريعكم المستقبلية؟

– سنستكمل العمل بالمشروعات المطروحة منها مشروع THE PULSE BEACH FRONT وهو عبارة عن مجمّع سكني يضم ما يقارب الألف فيلا، بمساحات مختلفة تتوزع بين ثلاث وخمس غرف، وتتوفر فيها جميع أنواع الخدمات كالترفيه والأمن، بالاضافة الى مسارات لركوب الدراجات الهوائية، وأخرى خاصة برياضة المشي.

بالاضافة الى ذلك، نجحنا في بيع جميع الوحدات في المرحلة الاولى من المشروع، وقريبا سيتم الاعلان عن المراحل الاخرى. كما يعد مشروع متميز وفريد من نوعه، ومن المتوقع أن يجذب عدداً كبيراً من المستثمرين على مستوى إمارة دبي ككل، بما يتماشى مع إستراتيجية شركة «دبي الجنوب للعقارات»، لدعم إزدهار المشاريع للحياة الحضرية في دبي، والإسهام في نموها الاقتصادي. ■







THE POWER TO BUILD

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

www.ebsl.com

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

EBS
شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية ذ.م.م.
EMIRATES BUILDING SYSTEMS CO. LLC

Dubai Investments



جورج الهاشم (المدير التنفيذي للمبيعات سيلكت جروب SELECT GROUP):

حققنا نجاحاً باهراً في معرض سيتي سكيب غلوبال فاق التوقعات

وتنويع مصادر الدخل يعزز من ملاءة الشركة ويحصّن أصولها

يضم سجلّ «سيلكت جروب» مشاريع أبراج سكنية وتجارية شاهقة أبرزها «مارينا جيت» في مرسى دبي، وآخرها مشروع THE PENINSULA 2 هو عبارة عن جزيرة في القناة المائية في دبي، ويضم عدداً من الفيلات والأبراج الفاخرة، ويؤكد جورج الهاشم المدير التنفيذي للمبيعات في الشركة ان نجاح معرض «سيتي سكيب غلوبال» تجاوز توقعاتنا، خصوصا بالنظر الى تنوّع المشترين.

ويكشف في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «أنه وعلى المستوى العام، استطاعت المجموعة بيع أكثر من ٨٠٪ من وحدات مشروع «بينينسولا ١» خلال شهر واحد، من إنطلاقه في أكتوبر الماضي، وهو ما يؤكد استمرار المنحى الصاعد للقطاع العقاري». ويتابع بأن تنظيم فعاليات معرض «سيتي سكيب غلوبال ٢٠٢١»، في مركز دبي للمعارض، إكتسب أهمية كبيرة، وكانت فرصة لتعريف شركات التطوير والاستثمار العقاري بمشروعاتنا السكنية، في هذا الحدث الدولي المهم. وأتاح الفرصة أمام الزوار والسياح المشاركين في المعرض للتعرّف الى المشروعات عن قرب والفرص الاستثمارية التي يتيحها، وطرق التمويل والسداد التي نطرحها.

■ ما الذي يميز شركة سيلكت غروب عن مثيلاتها في السوق؟

– الى جانب تخصصنا في مجال التطوير العقاري، تمتلك الشركة العديد من العقارات والفنادق والنوادي الرياضية في بريطانيا، UAE، والعديد من الأسواق حول العالم. وأكثر ما يميزنا هو إعتمادنا سياسة إنتقائية في شراء الأراضي، وإختيار المواقع الاستراتيجية، وكذلك العملاء الذين نتعامل معهم، ومن هنا لا مجال للمنافسة مع الشركات الأخرى، إنطلاقاً من إعتماد أسلوب عمل خاص بنا. كما نحرص على تقديم وحدات سكنية فاخرة وفريدة من نوعها موجهة لعملاء محددين، لذلك تبقى مبيعاتنا محدودة تتراوح بين ٦٠٠ و١٠٠٠ وحدة سكنية تباع سنويا، على عكس شركات التطوير الاخرى، التي تصل الى حجم مبيعات مرتفع كثيراً.

■ ما هي أبرز الأسواق التي تستهدفونها؟

– تختلف الأسواق بين مرحلة وأخرى، واليوم بعد التعافي من تداعيات الجائحة، بدأنا نلحظ إهتماما كبيرا من العملاء الأوروبيين للاستثمار في دولة الامارات، لأسباب عديدة أبرزها التخوف من إرتفاع الضرائب، وتراجع قيمة الكتلة النقدية، مقارنة بالاعوام الماضية في بلدانهم. وفي المقابل قدمت دولة الامارات إمتيازات وخصائص جاذبة للمستثمرين الأجانب كالعوائد الاستثمارية المرتفعة، والتملّك الحر، وبيئة تشريعية محفزة. حيث تتبع الامارات سياسات إستثمارية منحتها مكانة متميزة عالميا، وجعلتها وجهة للباحثين عن بيئة إستثمارية متكاملة، كما قدمت فرص نمو إنطلاقا من سياساتها القائمة على المرونة والانفتاح وتقديم تسهيلات تشريعية إضافية، وهذا ما جعل إمارة دبي تحتل المرتبة الرابعة عالميا، كأكثر المدن إستقطابا للزوار.

بالاضافة الى ذلك، ترتبط جميع الانجازات والنجاحات التي وصلت اليها الدولة بالرؤية الطموحة لصاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، وتصميمه على تحقيق الخطط والاهداف خلال فترة زمنية قصيرة، وهذا ما يزيد الثقة بالمستقبل المشرق، إنطلاقا من ترجمة الأهداف الاستراتيجية الى واقع ملموس لمواطني الدولة، وكافة المقيمين على أراضيها.

■ ما هي أبرز مشاريعكم المعروضة خلال فعاليات سيتي سكيب غلوبال؟

– أطلقنا خلال فعاليات هذا المعرض مشروع مميز هوالاحدث للمجموعة ضمن منطقة الخليج التجاري بينينسولا٢، وهو عبارة عن جزيرة في القناة المائية في دبي (DUBAI CANAL)، وسيضم المشروع عددا من الفيلات والأبراج الفاخرة، وتمكنا من بيع ما يقارب ٩٣٪ من البرج الأول خلال ثلاثة أسابيع، وما نسبته ٣٠٪ من البرج الثاني في اليوم الاول من المعرض. وقد حققت المجموعة نجاحا باهرا فاق توقعاتنا، من حيث تنّوع المستثمرين، حيث سيتم الانتهاء من تنفيذ كامل المشروع خلال ثلاث سنوات.

■ هل تقدمون تسهيلات للمستثمرين بالتعاون مع جهات مصرفية؟

– في الوقت الحالي لا نقدم تسهيلات عبر المصارف، ولا يزال المشروع قيد التنفيذ، الا أننا نوفر خطة دفع مرنة تتمثل في دفع ١٥٪ كدفعة أولى، وبعد ستة أشهر ١٥٪، لحين إكتمال المشروع تسدد القيمة المتبقية.

■ كيف تقومون واقع القطاع العقاري في دولة الامارات وفي الاسواق التي تتواجدون فيها؟

– تتميز المجموعة بالصلابة والملاءة، الأمر الذي ساهم في المحافظة على إستمرارية الشركة طوال فترة إنتشار الجائحة، ولم تتأثر أعمالنا، وإستمررنا في اعتماد المعايير نفسها في العمل وطريقة التعاطي مع شركائنا. فضلاً عن أن تنويع مصادر الدخل يعزز من ملاءة الشركة وتحصين أصولها.

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٢٢؟

– سيشكل العام ٢٠٢٢ السنة الذهبية بالنسبة الينا، إنطلاقا من إستحواذنا على قطعة أرض بمساحة ٧٥ ألف متر، وتعد أكبر أرض موجودة على جزيرة النخلة حيث سنقوم ببناء افخم مشروع تطوير عقاري على مستوى دولة الامارات، وستبدأ مراحل البناء في ديسمبر (كانون الاول)، وهو تابع لعلامة تجارية عالمية، سندخل بها سوق الاماراتية للمرة الأولى.

بالإضافة الى القيام بعملية شراء مشروع بيكر ستريت في لندن ، ويتألف من سبع وحدات، وسنقوم بإعادة ترميمه من الداخل بطريقة إحترافية. وبالتالي طريقة العمل في لندن على مستوى البيع والشراء تختلف عن معظم الأسواق الأخرى.■





John Mackinnon (RAKNOR):

Our strategy will be focused on growing business, knowing more about clients, and bringing ideas to life

John Mackinnon, Commercial/Business Development Manager at RAKNOR, declared in his interview with Al Bayan Magazine, that Covid-19 has been a challenge for themselves and all their friends in the industry, noting that they took the coronavirus crisis as an opportunity to restructure the inner workings of the company by hiring the right people to provide more experience within this ever-changing market. He further stated that they are one of the oldest hard landscaping concrete producers, having been in the region since 1977, proclaiming that they have been lucky to partner with the German company Godelmann GmbH & Co. as this partnership brings a wealth of understanding which has helped them to embed and integrate the latest technology within the industry and provided them with the upper hand over their competitors to manufacture the best quality products. **Mackinnon** said that RAKNOR has now become one of the most talked-about companies in the industry, due to how quickly it has grown and the quality of the products which they are producing and providing the marketplace with, announcing the release of their new Product Catalogue which features information regarding their company, their state-of-the-art manufacturing plant, their R&D lab facility, quality, sustainability, their complete product range, inspiration gallery and much more, mentioning the launch of ROCA, the new addition to their Paver's product range, which has a natural stone finish look inspired by nature's harmonious shapes and colors. "It is easy to install due to its well-thought-out system, and it is environmentally friendly as it provides excellent permeability which allows water to seep away through its many joints and finally into the ground". Moreover, **Mackinnon** revealed that their upcoming strategy will be focused on growing their business, having a better understanding of market conditions, knowing more about their clients, working closely with the architects and bringing their ideas to life, as well as having a unique relationship with their customers and support the "Make it in the Emirates" campaign initiated by the UAE Government to encourage investors, innovators and entrepreneurs, from inside and outside the country, to invest in the industrial sector of UAE, assuring that they will be dedicated towards creating a positive image of the UAE industries and their competitiveness to bolster the fortunes of the nation's industrial sector in the future.



عمّار العالول (العضو المنتدب لشركة SCHÜCO MIDDLE EAST):

سنركز إهتماماتنا في العام ٢٠٢٢ في السوق السعودية لمواكبة النهضة العمرانية



تمكنت شركة SCHÜCO الشرق الأوسط لأنظمة النوافذ والواجهات من تعزيز حضورها في المنطقة على الرغم من التحديات التي فرضتها أزمة «كورونا» واستمرار تداعياتها هذ العام.

ويؤكد عمار العالول العضو المنتدب للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» ان الشركة شهدت توسعا في أنشطتها وفي حركة التوظيف، وذلك بفضل بيئة الأعمال والمزايا الاستثمارية الفريدة التي تقدمها دولة الإمارات العربية المتحدة، إضافة الى كفاءة الخدمات الحكومية والبنية التحتية وسهولة ممارسة الأعمال التجارية.

ويتابع بأن الشركة تضم يد عاملة متخصصة ومهنيين وهذه عوامل ساهمت في إمكانية توفير جودة المنتجات التي نقدمها لعملائنا. وعلى الرغم من مشاكل الشحن والتوريد التي أدت الى تباطؤ حركة الأعمال وتقييد عمليات الاستيراد، فإن الشركة عقدت شراكات استراتيجية وأدخلت منتجات جديدة عالية الجودة الى أسواقها في دول مجلس التعاون الخليجي والمشرق العربي والعراق وسوريا والاردن ولبنان.

ويتوقع العالول إزدياد الطلب على منتجات الشركة، وتحقيق أداء متميز خلال العام ٢٠٢٢.

> **نتجه نحو تحقيق أداء متميز ونتائج أفضل**

■ كيف تقوّمون عام ٢٠٢١ في ظل إستمرار التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»؟

– مع استمرار الأثر السلبي للجائحة على الأنشطة الإقتصادية كانت التوقعات تشير إلى الدخول في منحى أكثر صعوبة، إلا أن الأمور استقرت عند معدلات معينة، على الرغم من ظهور تحديات كثيرة، أبرزها تعطل سلاسل الإمداد، وارتفاع أسعار المواد الأولية، فضلاً عن أن القدرة الإنتاجية لمصانع الألمنيوم تفوق حاجات السوق الأمر الذي أدى إلى تراجع الأسعار لمستويات كبيرة.

وهذا الأمر شكّل معضلة أساسية بالنسبة إلينا، كوننا نستورد المواد من ألمانيا، على عكس المنافسين الآخرين الذين يتوجهون نحو السوق المحلية أو الإستيراد من الهند والصين حيث الأسعار أقلّ، وذلك لأننا نحرص على جودة المنتجات التي نقدمها لعملائنا. ومن هنا نشدّد على الإستيراد من مصدر موثوق. مع الإشارة إلى أنه رغم المعوقات التي اعترضتنا هذا العام إستمرت الشركة في الإستثمار والتوظيف ونقل المستودعات والمكاتب إلى موقع أضخم وأستطعنا عقد شراكات استراتيجية وإدخال منتجات جديدة عالية الجودة.

■ ما مدى أهمية تواجدكم في أسواق الخليج، وما هي أبرز إنجازاتكم على مستوى المنطقة؟

– تخدم الشركة من خلال مكاتبها في دولة الإمارات العربية المتحدة ، ١٣ دولة تضم دول مجلس التعاون الخليجي ودول المشرق العربي والعراق، سوريا، الأردن، لبنان) بالإضافة إلى ليبيا في القارة الإفريقية. وبالتالي تشكّل أسواق الخليج اكبر اسواقنا، ونسجل أداءً متميزاً في معظم هذه الأسواق، كما بدأنا نلحظ إرتفاع الطلب في إمارة أبوظبي وتحديداً في الجزر مثل جزيرة ياس، السعديات، جزيرة الريم. ونتوقع أن تحقق السوق السعودية نسب نمو مرتفعة، في ظل الإستثمارات العقارية الضخمة مثل مشروع نيوم، البحر الأحمر، القدية والعلا، وبالتالي ستتركز إهتماماتنا في العام ٢٠٢٢ نحو سوق المملكة العربية السعودية لمواكبة النهضة العمرانية، الهادفة إلى جعل المملكة نقطة جذب للسياحة العالمية.

نلحظ زيادة الطلب على منتجاتنا

■ ما هي نظرتكم المستقبلية للعام ٢٠٢٢؟

– ستختلف مستويات التعافي الإقتصادي بين دولة وأخرى، إلا أن بعض الأسواق ستحقق معدلات نمو جيدة، وبالتالي نلحظ زيادة الطلب على منتجاتنا في بعض الأسواق مثل المملكة العربية السعودية، البحرين، الكويت وسوريا.

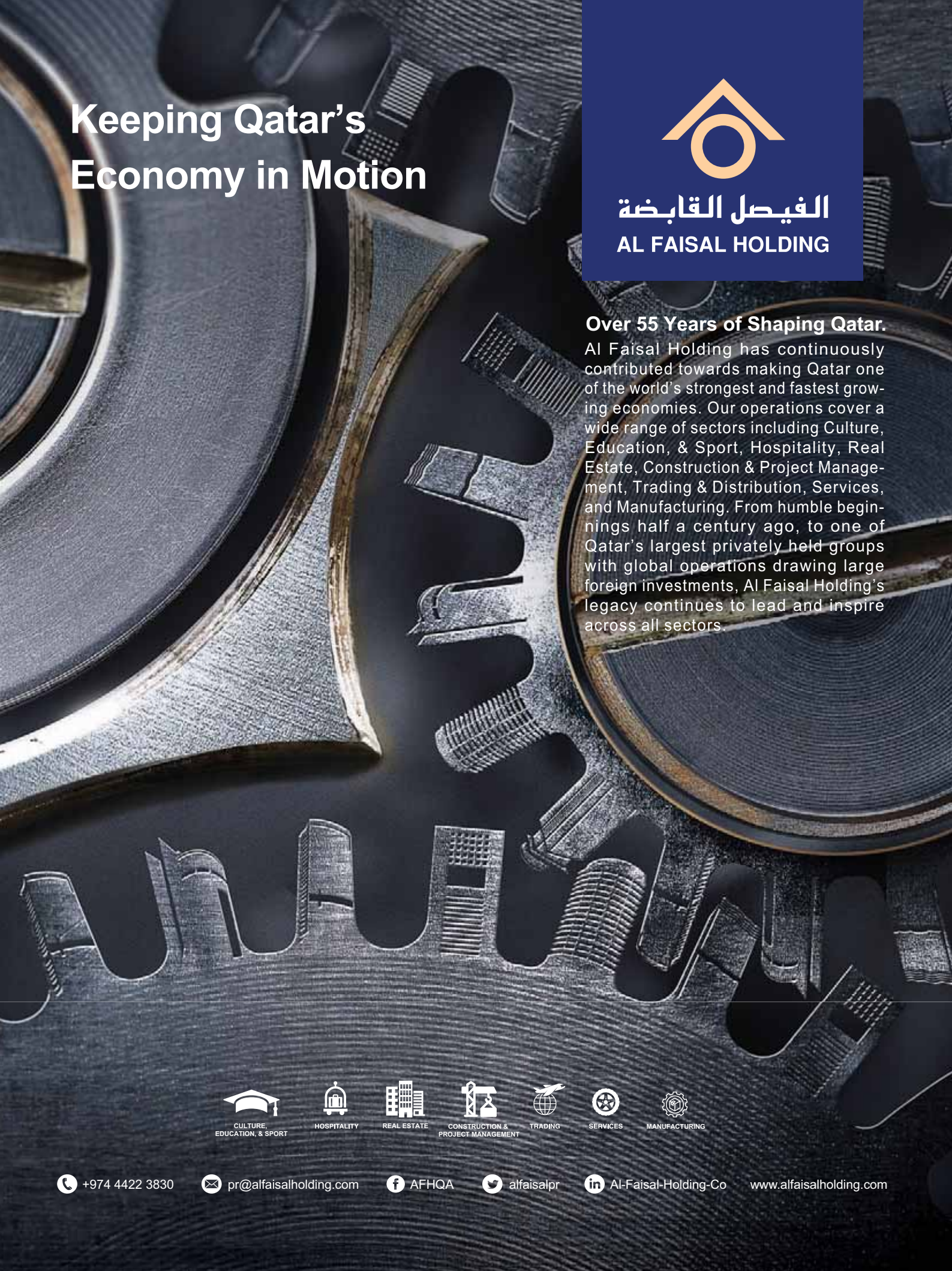
أما بالنسبة للسوق اللبنانية إزداد الطلب مؤخراً بعد إنفجار مرفأ بيروت المفجع وعملية إعادة الإعمار. كما نتوقع أن يزداد الطلب في كل من السوق العراقية والليبية، وبصورة عامة نتجه نحو تحقيق أداء متميّز خلال العام ٢٠٢٢ مع تحقيق نتائج أفضل من العام الحالي. ■











Keeping Qatar's Economy in Motion

الفيصل القابضة
AL FAISAL HOLDING

Over 55 Years of Shaping Qatar.

Al Faisal Holding has continuously contributed towards making Qatar one of the world's strongest and fastest growing economies. Our operations cover a wide range of sectors including Culture, Education, & Sport, Hospitality, Real Estate, Construction & Project Management, Trading & Distribution, Services, and Manufacturing. From humble beginnings half a century ago, to one of Qatar's largest privately held groups with global operations drawing large foreign investments, Al Faisal Holding's legacy continues to lead and inspire across all sectors.

CULTURE, EDUCATION, & SPORT
HOSPITALITY
REAL ESTATE
CONSTRUCTION & PROJECT MANAGEMENT
TRADING
SERVICES
MANUFACTURING

+974 4422 3830 pr@alfaisalholding.com AFHQA alfaisalpr Al-Faisal-Holding-Co www.alfaisalholding.com

برنارد نصر (الرئيس التنفيذي والشريك في شركة TIGER PROFILES AND INSULATION):

إنطلقنا من السوق الإماراتي إلى الأسواق الإقليمية والعالمية



تتميّز شركة تايجر للمقاطع والعوازل بالإبتكار والاستدامة والأداء المميّز والنزاهة، وهي تقدّم حلولاً متكاملة في مجال تصميم وهندسة وتصنيع وتوريد وتركيب التكسية الخارجية للاسطح والجدران المعدنية. إضافة إلى أنها تقدم حلول غرف ومخازن سريعة الانشاء والفك والتركيب والتبريد المتطورة وأنظمة البناء سابقة التصميم .

ويؤكد برنارد نصر الرئيس التنفيذي والشريك في الشركة في حواره مع «البيان الإقتصادية» حرص الشركة على تقديم أفضل المنتجات. ويشدّد على أن أهم ميزات الشركة هو تمسكها بالمعايير الدولية، وبصناعتها ذات الجودة العالية والمميزة في السوق، مركزاً على أنها حصلت على عدد من شهادات الجودة والاعتمادات ليس فقط المحلية منها ولكن ايضاً العالمية.

ويشير برنارد نصر، الذي استطاع بفضل قيادته الحكيمة للشركة من تجنيبها الآثار السلبية للجائحة، الى التوجه نحو أسواق جديدة بواسطة البرنامج الجديد المتوافر على موقعها الإلكتروني، والذي يسمح لأي شخص أن يصمم بذاته المنتج الذي يريد وأن يرسله إلى التصنيع والتركيب.

نفّذنا ٣ مشاريع في أكسبو ٢٠٢٠

■ كيف تقيّمون الأوضاع في عامي ٢٠٢٠ و٢٠٢١ وما هي أبرز المشاريع التي نفذتموها؟

– لقد كان عام ٢٠٢٠ قاسياً على الجميع، اما في العام ٢٠٢١ فقد دخل العالم في مرحلة التعافي، لكنه كان بطيئا بداية العام انما في النصف الثاني منه، عادت الحركة، بطريقة خجولة على أمل أن تعود الأحوال إلى طبيعتها في العام ٢٠٢٢. وقد قمنا خلال هذه الفترة بالانتهاء من تنفيذ ثلاثة مشاريع في أكسبو ٢٠٢٠، الأول هو القاعات الرئيسية التابعة لمركز دبي العالمي للتجارة، والثاني المجلس الملكي للاستقبالات الخاص بالرئاسة بلازا الوصل الملكي.

أما في العام ٢٠٢٠ فقد بلغت نسبة عملياتنا ٤٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٩.

كما تتميّز الشركة بتقديمها خدمات ومنتجات ذات معايير عالمية، تلبي احتياجات ومتطلبات عملائها. وتحرص في الوقت ذاته على إضافة مميزات وخصائص جديدة لتلبية هذه الاحتياجات.

■ ما هي أبرز ابتكاراتكم وهل من خطط توسعية؟

– نقدم حلولاً متكاملة في مجال الأسطح وأنظمة البناء إلا أن أحدث ابتكاراتنا الجديدة VERSATILE CLADDING SOLUTION الذي يضفي تصميماً مختلفاً للمبنى، ومن أبرز مشاريعنا في هذا المجال تصميم مطار عسكري في سلطنة عمان. بالإضافة إلى تنفيذ العديد من الواجهات، وتتمثل أبرز خططنا التوسعية دخول السوق المصري بقوة من خلال مكتب مبيعات. ونعمل للتوسّع أكثر في افريقيا، إذ نصدّر حالياً منتوجاتنا إلى اكثر من جهة في افريقيا.

كما نجحنا في تطوير مفهوم جديد يختلف عن أنماط المنتجات التي نطرحها وأطلقنا عليه إسم TIGER ENGINEERED BUILDING SYSTEMS (TEB) وهو يخوّل أي شخص الدخول إلى موقع الشركة واختيار متطلباته. ونحن بدورنا نباشر عملية الإنتاج بعد الإتفاق على الشروط والتوصيل إلى دول العالم كافة.

منافسة شرسة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها؟

– هناك مشاريع مجمدة حالياً، إلى جانب وجود منافسة شرسة في السوق الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض في سعر المبيع وانخفاض في الربحية بشكل كبير، وهذا ما يدفعنا للتريّث لأننا نتجنّب الدخول في مشاريع خاسرة. ومن هنا نتوجه نحو أسواق جديدة مستفيدين من البرنامج الذي أطلقناه على موقعنا الإلكتروني، والذي يتيح للعميل وضع التصميم والأفكار بحسب احتياجاته، كما يحتوي البرنامج على عملية متكاملة في ما يتعلق بالتصنيع والتركيب وبعد الاتفاق على الصيغة النهائية ننتقل إلى عملية التنفيذ داخل المصنع، والتي تستغرق من أسبوع إلى عشرة أيام، بحسب حجم المبنى والمواد المستخدمة.

ومن أبرز التحديات أيضاً تأثيرات جائحة «كورونا» وهي ذات شقين داخلي وخارجي.

"متمسكون بالمعايير الدولية وبالجودة العالية"





فالجزء الخارجي ليس لدينا سيطرة عليه، حيث يجب التفاعل مع الأوضاع كما هي لناحية توقف المشروعات وحظر التجوّل وغيرها من الإجراءات. أما بالنسبة للشق الداخلي فكنّا مؤهلين للعمل عن بُعد، حيث انتقل ٥٥٠ من موظفينا للعمل من المنزل من دون أن يؤثر ذلك على فعالية المنتج وجودته.

أطلقنا برنامجاً إلكترونياً للتصميم

■ هل لنا بتفاصيل حول هذا البرنامج؟

– طوّرنا الموقع الإكتروني، ما سمح للزبون القيام بالتصميم الذي يرغب، حيث يحدد مواصفات المبنى من الطول والعرض والارتفاع ومواقع النوافذ والمخارج، ويختار الالوان التي يريد بحذافيرها، ويرسل التصميم الينا بالبريد الالكتروني، لندقق به بواسطة تصميم البرمجيات، والاجابة على طلباته في اقل من ساعة. وهذه الخدمة تسمح لنا بتوسيع قاعدة العملاء وتوسيع إنتشارنا الجغرافي.

■ ما أبرز الأسس التي تعتبر من الثوابت لديكم؟ وما أبرز الشهادات التي حصلتم عليها؟

– نتمتع بتاريخ عريق ومصداقية كبيرة. فالجودة والنوعية أساسيتان لا نتنازل عنهما منذ تأسيس الشركة، وذلك بفضل فريق عملنا المؤلف من الخبراء والمختصين، بالإضافة إلى ذلك شركتنا حاصلة على شهادات اعتماد من الإيزو واو هساس واف ام.

نحن أول شركة تستغني عن المواد الملوّثة

■ هل أدخلتم في صناعاتكم مواد جديدة أقل ضرراً على البيئة؟

– بالرغم من استخدام معظم الشركات للمواد الكيميائية التي يوجد بداخلها مادة مؤذية للأوزون اسمها الـ R 11 كونها سهلة التصنيع، ورخيصة الثمن، كانت شركتنا اول شركة استغنت عن هذه المادة، وانتقلت الى استعمال مادة اخرى اقل ضررا هي B ١٤١ وقد استمر ذلك حتى العام ٢٠٠٥، حيث أثير بعض اللغط عالميا حول هذه المادة، فتوقفنا عن استعمالها رغم انها كانت مسموحة في الامارات، لننتقل الى نوعية جديدة اكثر أمنا هي SICLE B90.

■ ما أبرز المواد التي تقومون بانتاجها وبماذا تتميّز منتجاتكم؟

– تقوم الشركة بتصنيع ألواح غرف التبريد العازلة، وأنظمة البناء سابقة التصميم وهي أنظمة خاصة تعرف بإسم تايجر لهندسة البناء TIGER ENGINEERED BUILDING SYSTEMS.

كما يتم إنتاج ألواح العزل أيزوسيانورات (PIR) وعازل رغوة البوليوريثان (PUR) التي تضمن الحفاظ على جودة المنتجات باستخدام تكنولوجيا حاصلة على براءة اختراع، لتكون بذلك الشركة الوحيدة في العالم التي توفر ألواح التبريد المنتجة آلياً مع عنصر إقفال الألواح المعدنية الكاملوك (cam-lock)، وتضمن خاصية الإنتاج الآلي الإنتاج المستمر وفائق السرعة، كما تضمن إستخدام جودة وفعالية الكاملوك – عنصر الإقفال.

■ بماذا ساعدتكم هذه التكنولوجيا؟

– هذه التكنولوجيا التي تتيح للشركة ضمان الجودة وسرعة التسليم، تضمن أيضاً التحكم الممتاز من حيث عدم تعرض الألواح للإنكماش أو تكوّن فقاعات عليها، مما يسفر عن ألواح نظيفة ومحكمة تماماً وتتميّز بمظهر جمالي لائق.

إن هذا النظام على وجه التحديد هو الذي يضمن انتقال الحد الأدنى من الحرارة وفقدان الطاقة التي تتسبب في ارتفاع تكاليف الطاقة للمستخدمين النهائيين. وبالإضافة إلى أن هذه الألواح محكمة الإغلاق ضد عوامل المناخ.

إن توافر منتج عزل مصمم بذكاء، يتيح التعامل مع الأغذية والتحكم في درجة حرارة التخزين بكفاءة عالية في بيئة آمنة ونظيفة. ■





أليكس دانسكيان

(المدير الاداري لشركة تكنوفورم TECHNOFORM - الشرق الأوسط):

سجلنا مستويات قياسية في حجم إنتاجنا ومبيعاتنا

تدعم شركة «تكنوفورم – الشرق الأوسط» قوانين الإستدامة في الإمارات والخليج والشرق الأوسط من خلال توفير تقنيات ومنتجات عالية الكفاءة تسهم في تعزيز العزل الحراري للمقاطع المستخدمة في صناعة الألمنيوم.

ويعد فرع الشركة في إمارة دبي أحد الفروع الـ ٤٥ لها والمنتشرة في أنحاء العالم وتغطي حالياً ما يزيد عن ٦٧٪ من احتياجات العالم لصناعة قطع العزل الحراري المرتبطة بأنظمة الألمنيوم، وتعتبر من الكيانات الرائدة في الصناعات البلاستيكية. وتجدر الإشارة إلى أن الشركة في الإمارات تغطي وتدير مشاريعها في منطقة الشرق الأوسط.

وتخطو الشركة مسجلة مستويات قياسية في حجم إنتاجها ومبيعاتها في الأسواق المتواجدة فيها ومنها أسواق الخليج العربي والشرق الأوسط ومصر والهند والصين وأوروبا.

ويؤكد أليكس دانسكيان المدير الإداري لشركة TECHNOFORM – الشرق الأوسط في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن أبرز التحديات هي النقص الحاد للمواد الأولية لتصنيع الزجاج والألمنيوم والبلاستيك» وزيادة أسعار الشحن عالمياً، لافتاً إلى افتتاح مصنع جديد قريباً في بلجيكا وإلى «تحديث معدات الإنتاج والسحب عبر البرامج الرقمية، ما سيؤدي إلى دقة في التصنيع».

■ ما هي أبرز إنجازاتكم خلال العام ٢٠٢١؟

– مما لا شك فيه حمل العام ٢٠٢١ تحديات كثيرة تمثلت في النقص الحاد بالمواد الأولية المرتبطة بتصنيع البلاستيك وتحديداً مادة البوليامايد (POLYAMIDE). كما بذلت معظم الشركات جهداً كبيراً لتعويض نقص في الارباح التي لحقت بها نتيجة التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد–١٩» على أعمالها خلال العام الماضي، وهذا الأمر «إنعكس بصورة إيجابية على نشاطنا اذ ارتفع حجم الانتاج الى مستويات قياسية نتيجة ارتفاع الطلب». كما نمتلك عدداً من المصانع المتخصصة بسحب مادة البوليامايد موزعة في دول عدة ٤ في إلمانيا، ٢ في الصين، ٢ في الولايات المتحدة ومصنع في إيطاليا وآخر في إسبانيا.

«نغطي ما يزيد عن ٦٧٪ من احتياجات العالم لصناعة قطع العزل الحراري من مادة Polyamide المرتبطة بالقواطع و بأنظمة الألمنيوم»

كما يعد أهم إنجاز بالنسبة إلينا تحقيقنا أرقاماً قياسية في حجم المبيعات هذا العام خلال مسيرة طويلة من العمل في السوق الإماراتية و المنطقة منذ ١٦ عاماً. كما حرصنا على إستمرار خدمة عملائنا في الشرق الأوسط رغم تداعيات الأزمة الصحية وحيث مصانعنا في أوروبا ممتلئة، ما دفعنا لنقل عمليات التصنيع الى مصانعنا في الصين. وتعد TECHNOFORM من كبرى الشركات التي تقوم بشراء مادة البوليامايد حيث تصل الكمية الى حوالى ٤٠ ألف طن سنوياً.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– أبرز التحديات التي نواجهها اليوم النقص في المواد الخام مما يزيد من الأسعار العالمية لهذه المواد، حيث إن إحدى الشركات الإيطالية المنافسة لنا أشهرت إفلاسها وأقفلت أبوابها خلال العام ٢٠٢١.

وعلى الرغم من العقبات التي مررنا بها لم نتوقف عن الإنتاج وتسليم البضائع لعملائنا. كما واجهنا أيضاً تحديات على مستوى زيادة أسعار الشحن عالمياً خمسة أضعاف ما كانت عليه في السابق، وهذا ينعكس سلباً على تكاليف الإنتاج ويؤدي الى تقليص معدلات الربحية. فضلاً عن أن فائض الانتاج في المصانع الأوروبية دفعنا بدأ تجهيز مصنع جديد في بلجيكا يضاف الى مصانعنا الموجودة حالياً في القارة الأوروبية، وسيتم الانتهاء من عملية البناء في أواخر العام ٢٠٢٢.

نواكب التحوّل الرقمي

■ الى أي مدى تواكبون عملية التحوّل الرقمي في عملكم؟

– نواكب عملية التحوّل الرقمي بشكل كبير على مستوى حجز الطلبات التي تتم بطريقة إلكترونية أو على صعيد التصنيع. بالاضافة الى أنه بفضل التقنيات الرقمية يمكننا متابعة مختلف مراحل التصنيع عن بُعد والتأكيد على طلبات الزبائن. كما نعمل على تحديث معدات الإنتاج والسحب وإستخدام البرامج الرقمية ما يؤدي الى الدقة في التصنيع. وبالتالي من المهم جداً مواكبة التحوّل الرقمي الذي بات الركيزة الأساس في تطوير مختلف الصناعات والقطاعات ويزيد من جودة الإنتاج.

نحافظ على البيئة

■ المحافظة على البيئة المستدامة أصبح واجباً، كيف تطبقون ذلك في نشاطاتكم؟

– تمتلك جميع مصانعنا شهادات جودة تؤكد إستخدامنا لمواد غير مضرّة للبيئة مع العلم أننا متخصصون في عملية سحب البلاستيك ونستخدم مواد كيماوية، لكن هذه المواد تستهلك بطريقة مدروسة ولا تلوّث البيئة. كما أننا حاصلون على شهادة من منظمة CRADLE-TO-CRADLE وهذه المنظمة مسؤولة عن عملية التدقيق في طريقة الإنتاج المستخدمة في المصانع، حيث إن جميع المخلّفات تخضع لعملية إعادة تدوير ويعاد إستخدامها في المصنع، كما أن مادة POLYAMIDE يمكن أيضا إعادة تدويرها. بالاضافة الى ذلك، إن منتجاتنا الخاصة بعملية العزل الحراري المستخدمة في الأبنية تساهم في الحفاظ على البيئة حيث إنها تؤدي الى تقليص إستخدام المكيفات التي تطلق غازات ضارة في الغلاف الجوي حتى لو كانت الحرارة مرتفعة في الخارج.

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– نتوقع أن يستمر الطلب المتزايد على منتجاتنا لا سيما في منطقة الخليج وتحديداً في المملكة العربية السعودية، كما أن السوق المصرية ستكون من الأسواق المهمة بالنسبة إلينا، ولا شك أنه من المتوقع أن نشهد بعض القيود التي قد تفرض نتيجة إستمرار جائحة «كوفيد–١٩» الأمر الذي يعيق حركة أعمالنا ونشاطنا لكن رغم ذلك، بتنا ندرك كيفية التأقلم مع الأوضاع بطريقة تتيح لنا المحافظة على سير عملنا. وبرأيي ٢٠٢٢ ستكون مشابهة لعام ٢٠٢١ سواء من ناحية الصعوبات التي سنواجهها أو النتائج التي سنحققها. ■





وطنية للتكافل
watania

At Watania, we seek to add value and pursue opportunities in the services we provide.

We treasure every relationship and strive to exceed the expectations of our customers, shareholders and employees.

Our latest service enhancement includes end-to-end motor policy purchase via

myconnect
CUSTOMER PORTAL

call our toll free no. 800WATANIA(9282642)

www.watania.ae

المهندس جوزف خليل الشدياق (مدير عام شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية EBS):

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



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

تحافظ شركة الامارات لانظمة المباني الحديدية على معايير صارمة لإدارة الجودة عبر انظمتها الداخلية و عملياتها والتي تم الإعتراف بها من خلال شهادات الجودة والمعايير البيئية المختلفة: ISO 9001: 2015 و ISO 14001: 2015 و ISO 45001: 2018.

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

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

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

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

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

باتت جائحة «كوفيد-١٩» خلفنا ونتطلع الآن للمزيد من الإنجازات. فلا يمكننا تجاهل عواقب الجائحة التي أثرت على الشركات عالميا ولكن كان تأثيرها علينا شبه محدود بوقتها بحيث أنه طوال فترة الإغلاق استمرينا في ممارسة نشاطنا من دون توقف وخصوصاً في المشروعات المرتبطة بـ«إكسبو ٢٠٢٠» وغيرها من المشاريع الحيوية في المنطقة باعتبار أن القطاع العقاري من القطاعات الحيوية وبالتالي لا تسري عليه قواعد الإغلاق العام. يضاف إلى ذلك أننا طبقنا أعلى معايير السلامة داخل المصانع وإجراءات التباعد الإجتماعي للمحافظة على صحة الموظفين وفي الوقت نفسه إستكمال عمليات الإنتاج، وتمكنا من المحافظة على حجم الأعمال دون أن تعترضنا عراقيل كبيرة باستثناء بعض المشاكل على مستوى شحن المواد الأولية وذلك بسبب تراجع حركة الشحن بين الدول وتوقف العديد من المصانع عن العمل. ولكننا دائماً نعتمد خطط إستباقية للتعامل مع أي حدث طارئ من خلال امتلاكنا مخزون كافي من المواد الخام الذي مكننا من إجتياز تلك المرحلة.

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

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

– إضافة إلى مكاتبنا الحالية المتواجدة في الشرق الأوسط، وسّعت الشركة نشاطها نحو أسواق افريقيا وآسيا وتم افتتاح مكاتب جديدة في ساحل العاج، أنغولا، غانا، موريتانيا، أثيوبيا، الجزائر، باكستان، وتمكنا من الحصول على مشروعات ضخمة مثل: مراكز تجارية كبرى، محطات لتوليد الطاقة، مترو أنفاق، مصانع، أجنحة في معرض إكسبو- دبي، مستشفيات بالإضافة إلى مشاريع قطاعي النفط والغاز.

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟

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

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









د. حسن الصمادي (مدير أول تطوير الأعمال في مجموعة سهيل الصناعية القابضة – قطر):

نطمح لنصبح أكبر مجموعة صناعية في المنطقة

«مجموعة سهيل القابضة» رائدة في مجال إعادة تدوير وإنتاج المعادن غير الحديدية والبلاستيك وصناعات أخرى متعددة تحت الإنشاء وأحدث خطوة أعلنت عنها الشركة هي توجهها الواسع نحو حلول الطاقة منخفضة الكربون حيث أعلن رئيسها التنفيذي عن توقعاته أنه بحلول نهاية عام ٢٠٢٢ ستصبح قطر أول دولة في العالم تعيد تدوير نفاياتها المعدنية الصلبة محلياً بنسبة ١٠٠٪، بما في ذلك الرصاص والنحاس والألمنيوم والفولاذ والنحاس الأصفر والزنك.

ويؤكد د. حسن الصمادي مديرأول تطوير الأعمال في مجموعة سهيل الصناعية القابضة – قطر أن الشركة لم تواجه تحديات كثيرة انطلاقاً من أن معظم المنتجات مصنّعة محلياً، إلا أن أزمة الأجور المستجدة انعكست على عمليات التصدير ما رفع الأسعار بنسبة ٢٥٪، وأوضح د. الصمادي «أن المجموعة لديها خطة توسعية للعام ٢٠٢٢ تتمثل بافتتاح تسعة مصانع إلى جانب الخمسة الحالية إضافة إلى إطلاقها خطة خمسية لغاية العام ٢٠٢٦ في العمل على إنشاء ٢٥ مصنعاً جديداً تضم أحدث التقنيات والتكنولوجيات الرقمية بغية الإرتقاء بعمليات التصنيع وتقديم صناعات ذات جودة عالية».

■ **ما هي أهم الدروس التي يجب التركيز عليها بعد جائحة «كوفيد-١٩»؟**

– من المهم جداً إعطاء أولوية للمعايير والإجراءات الصحية وتطبيق القوانين الصادرة عن الجهات المعنية بالإضافة الى ذلك، لا يجب الربط بين ما بين الأزمة الصحية وعدم القدرة على ممارسة الأعمال وذلك إنطلاقاً من وجود حلول وسبل متعددة مكّنت مختلف القطاعات والأنشطة من إستكمال أعمالها لخدمة شركائها والمتعاملين معها وبالتالي لا يجب أن تتأثر أعمالنا بأي نوع من الأزمات حتى الصحية منها.

■ **ما هي أهم التحديات التي واجهتموها خلال العام ٢٠٢١؟**

–لم تعترضنا تحديات كثيرة إنطلاقاً من أن معظم المنتجات مصنّعة محلياً فنحن نعد من الشركات الرائدة في السوق المحلية في مجال تصدير منتجات المعادن غير الحديدية، والمنتجات النهائية الصناعية. إلا أن أزمة إرتفاع أجور الشحن المستجدة إنعكست بطبيعة الحال على عمليات التصدير حيث إرتفعت الأسعار بنسبة تصل الى ٢٥ في المئة كما أن معظم إنتاج المجموعة يُصدَّر بالكامل الى الخارج.

أطلقنا خطة خمسية تتمثل بإنشاء ٢٥ مصنعاً بأحدث التكنولوجيات الرقمية

■ **ما هي أهم الإنجازات التي حققتها المجموعة: هي التحوّل الى شركة مساهمة قطرية عامة. هل من إستراتيجية معينة سوف تعتمدونها للسنوات المقبلة؟**

– لدى الشركة خطة توسعية للعام ٢٠٢٢ تتمثل في إفتتاح تسعة مصانع الى جانب المصانع التي نمتلكها والتي يبلغ عددها خمسة حالياً، وبالتالي هذه الخطوة من شأنها إعطاء قيمة مضافة للمجموعة. وتضع المجموعة مخططاً للعام المقبل يهدف الى الإنتهاء من بناء المعامل قيد الإنشاء حالياً، بالإضافة الى الدخول في صناعات جديدة حيث أطلقنا خطة خمسية لغاية العام ٢٠٢٦ تتمثل في العمل على إنشاء ٢٥ مصنعاً جديداً تضم أحدث التقنيات والتكنولوجيات الرقمية بهدف الإرتقاء بعمليات التصنيع وتقديم صناعات ذات جودة تتناسب مع المعايير المعمول بها في مختلف الأسواق التي نتعامل معها . كما لدى المجموعة خط للتوسع عالميا وبالفعل بدأت المجموعة بإنشاء مصنع البطاريات فى أثيوبيا .

ومن جهة أخرى، نعمل على تطبيق برنامج تخطيط موارد المؤسسة (ERP) الذي يهدف الى إدارة عمليات الشركة وأقسامها المالية وأنشطة سلسلة التوريد والتصنيع والموارد البشرية. بالإضافة الى ذلك سنعمل على نقل مكاتبنا لتصبح في «مشيرب» قلب الدوحةعلى مساحة ١٥٠٠ متر مربع. كما تعد أحد أهم أهدافنا المستقبلية أن نصبح أكبر مجموعة صناعية على مستوى المنطقة. ■



محمد الجارودي
(المدير التنفيذي لشركة المستقبل لصناعة الأنابيب - قطر):

شاركنا قطر في إنجاز مشاريع ضخمة تمهيدا لانطلاق الحدث العالمي عام ٢٠٢٢
كما سنشارك بمشاريع محافظة للبيئة ضمن «رؤية قطر ٢٠٣٠»

تتراوح حصتها السوقية في قطر من ٥٠ الى ٦٠٪ . مما جعل شركة المستقبل لصناعة الأنابيب تأتي في طليعة الشركات المتخصصة في تصميم وتصنيع أنابيب الفيبرغلاس المقواة بالألياف الزجاجية في المنطقة. ويوضح محمد الجارودي المدير التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «ان الشركة تقدم أيضا الخدمات الهندسية وإدارة المشاريع وتقديم الدعم الفني، الى جانب الاشراف الميداني. والشركة هي جزء مهم من مجموعة المستقبل لصناعة الأنابيب العالمية التي تعتبر أكبر مصنّع لأنابيب الفيبرغلاس في العالم، بفعل الانتشار الذي تحظى به في دول الخليج وآسيا وأوروبا وافريقيا واميركا. تتميز منتجات الشركة بالفعالية والجودة العالية، الوزن الخفيف ومقاومتها للتآكل كذلك سهولة التركيب وبعدم الحاجة الى الصيانة الدورية مقارنة بالأنابيب التقليدية الأخرى».



■ متى تأسست شركة المستقبل لصناعة الأنابيب في قطر وما هي أعمالها؟

– تأسست الشركة في العام ٢٠٠٤ وبدأنا الإنتاج المحلي في العام ٢٠٠٦ وتعتبر جزءً مهما من مجموعة المستقبل لصناعة الأنابيب العالمية. ان فرع قطر هو احدى شركات المجموعة المنتشرة في السعودية والامارات وسلطنة عمان، وهي من اكبر الشركات، بفضل مبادراتها الفعّالة على مدى ١٧ عاماً في السوق القطري. أما المجموعة ككل فهي قديمة العهد بما يزيد عن ٣٧ عاماً وتقوم بتصميم وتصنيع هذه الأنابيب للاستخدامات في قطاع مياه الشرب، الصرف الصحي، القطاع الصناعي والبحري، وقطاع النفط والغاز.

■ كيف تقيّمون وضع الإقتصاد في قطر؟

– خلال السنوات الماضية عاشت المنطقة أزمات مختلفة، وآخرها جائحة «كورونا»، لكن رغم كل الظروف تجاوزت قطر كل الأزمات واستطاعت التغلب عليها، وقدمت أداءً رائعاً. فهي حققت نموا جيدا وتستعد حاليا لاستقبال أهم حدث رياضي عالمي على أرضها في نهاية هذا العام. وحدث يجري لأول مرة في المنطقة.

أداء مذهل لقطر

■ كيف تصنفون أداء الدولة القطرية خلال أزمة «كوفيد–١٩»؟

– بناءً على توجيهات حضرة صاحب السمو الشيخ **تميم بن حمد آل ثاني** أمير البلاد المفدى قامت دولة قطر بإتخاذ العديد من القرارات والإجراءات الإحترازية التي ساهمت بإستمرارية العمل والحد من إنتشار فيروس «كورونا»، منها دعم القطاع الاقتصادي والمالي وتقديم الحوافز المالية والاقتصادية للقطاع الخاص، كما تم إعفاء المواد الغذائية الأساسية وعددًا من الأجهزة الطبية من الرسوم الجمركية. بالإضافة للعديد من الإجراءات والتدابير الأخرى.

■ ما الذي يميز منتجاتكم؟

– تتميز منتجاتنا بالجودة والنوعية، تقوم الشركة بتصميم وتصنيع أنابيب الفيبرغلاس لشتى الاستعمالات وبأقطار متعددة تصل الى اربعة امتار، وهي مقاومة للتآكل والصدأ الذي تتعرض له الأنابيب الأخرى المصنوعة من الحديد او الصلب.

■ هل أنتم راضون عما أنجزتموه وعن تواجدكم في السوق القطري؟

– أجل، لقد استمرت المشاريع خلال الأزمة حيث قمنا بهيكلة الشركة وإدارتها بشكل يمكنها من التجاوب مع الطلب المحلي، ان قدرتنا أكبر من ذلك لكننا حاليا نتجاوب مع حجم السوق المحلي، حيث كانت الدولة تعد البنى التحتية لعدد من المشاريع في مختلف المناطق ومنها المشاريع الخاصة بكأس العالم ٢٠٢٢، وهي جميعها مشاريع ضخمة شاركنا فيها، وبعد إنجازها بدأت الدولة تتجهز لاستقبال الحدث العالمي.

■ ان للصناعات مخلّفات معينة لذا كيف تساهمون في خطة الحفاظ على البيئة والاستفادة من كل المخلّفات على ان لا يهدر اي شيء منها؟

– يوجد أنواع اخرى من الأنابيب التي تستهلك قدراً معيناً من الطاقة للإنتاج، وبالتالي يصدر عنها مخلفات مؤذية للبيئة، لكننا في FPI عندما نصّنع انابيب الفيبرغلاس المقواة باللألياف الزجاجية فاننا نستعمل تقنيات معينة خلال الإنتاج مما يساعد على الحد من الهدر في الطاقة والمواد الأولية المستخدمة، ولدينا العديد من شهادات الآيزو وسواها بفعل التزامنا بكل المعايير المحلية والعالمية.

ويضيف **الجارودي** بأن الشركة بدأت تتجهز للإنتقال إلى مرحلة المشاريع البتروكيميائية والنفط والغاز مساهمة منها في تحقيق «رؤية قطر ٢٠٣٠».■

Delivering water and energy to the world, in the most efficient and sustainable way.

Future Pipe Industries design and manufacture composite piping solutions for use across the Water, Industrial, Oil & Gas and Marine Industries.







FPI
FUTURE PIPE INDUSTRIES

www.futurepipe.com

علاء مشعل (مدير عام مصنع بيتومود قطر BITUMODE QATAR):

نستحوذ على ٦٠٪ من السوق القطري بسبب منتجاتنا عالية الجودة بأسعار مدروسة



صرّح علاء مشعل مدير عام مصنع بيتومود قطر، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، أنه لم يكن لجائحة «كوفيد-١٩» تداعيات سلبية على أعمال الشركة إطلاقاً، إذ إنه لا بد من الإنتهاء من المشاريع القائمة في دولة قطر ضمن مهلة زمنية محددة، لافتاً إلى أن المشروعات الحكومية إستمر العمل بها على مدار الساعة. ونحن نتلقى دعماً من الدولة كمصنع قطري يوفر منتجات محلية عالية الجودة.

مشعل أوضح أن «حصتهم السوقية بلغت حدود ٦٠ في المئة من إجمالي السوق القطرية. علماً أن أكثر ما يميّز الشركة بين منافساتها في السوق المحلية هو المحافظة على ثبات الأسعار لتكون الأفضل على مستوى المنطقة، ما يشكّل حافزاً للعملاء للتوجّه أكثر إلى الإنتاج المحلي وعدم البحث عن البدائل من الأسواق الخارجية». مشيراً «إلى وجود فريق تقني متخصص في عملية البيع وتقديم دورات تدريبية للمقاولين والزبائن حول كيفية التعامل مع هذه المنتجات».

■ كيف تكيفتم مع مرحلة «كوفيد-١٩»، التي كان لها تأثير واضح على مجمل القطاعات الاقتصادية محليا وعالميا؟

– لم تتأثر أعمالنا خلال فترة الجائحة، إنطلاقا من أنه في دولة قطر كان لا بد من إستكمال العمل بالمشاريع القائمة بها ضمن جدول زمني محدّد.

والجدير ذكره، ان حصتنا السوقية تبلغ ٦٠٪ من إجمالي السوق، وهذا يعد عاملا مساعداً لتواجدنا في العديد من المشروعات الكبرى وعلى سبيل المثال هيئة الاشغال العامة، اللجنة العليا للمشاريع والارث، المؤسسة العامة للكهرباء والماء «كهرماء»، الى جانب العديد من المشروعات الحكومية المتنوعة إنطلاقاً من أننا نتلقى كامل الدعم من الدولة كمصنع قطري يوفر منتجات محلية عالية الجودة وبمواصفات عالمية مما يعطينا أولوية وأفضلية عن المنتجات المستوردة.

مع الإشارة الى أن تحقيقنا حصة سوقية تصل الى ٦٠٪ يعود لأسباب عديدة أهمها تركيزنا على ثلاثة ركائز أساسية: السعر، جودة المنتج، دعم العملاء وتلبية إحتياجات السوق المحلية.

مع التشديد على أنه الى جانب جودة منتجاتنا نحرص على تقديم أسعار مدروسة تلبي الاحتياجات المختلفة للعملاء على الرغم من أن الأسعار العالمية تتجه بوتيرة متصاعدة.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم في السوق؟

– أكثر ما يميزنا عن منافساتنا في السوق المحلية هو المحافظة على ثبات الأسعار لتكون الأفضل على مستوى المنطقة الأمر الذي يدفع بالمتعاملين معنا صرف النظر عن البدائل والاستيراد من الخارج، بالاضافة الى ذلك، نحرص على توفر كميات كبيرة من المنتجات داخل المخازن جاهزة للاستخدام المحلي، الى جانب وجود قسم خاص لتقديم الخدمات للعملاء ويضم فريقاً تقنياً متخصصاً في عملية البيع الى جانب تقديم دورات تدريبية للمقاولين والزبائن حول كيفية التعامل مع هذه المنتجات. كما أنه في بعض الأحيان نعمل على إرسال إستشاريين وفنيين من قبلنا للإشراف على آلية العمل في العديد من المشروعات العملاقة التي نشارك فيها. ويضاف الى ذلك نتميز بتقديم كامل الدعم والخدمات التي يحتاجها العملاء، الى جانب خصائص التدريب وتقديم الاستشارات المطلوبة في حال وجود أي مشكلة، وبالتالي يمكن التأكيد، على ان هذه المميزات لا تتوفر في أي شركة أخرى عاملة في السوق. ومن المعروف أيضا، أنه لضمان الاستمرارية في العمل والمحافظة على مستويات عالية من الخدمة، يجب دائما مواصلة البحث والتطوير، لذلك يقع على عاتق القسم الخاص بالأبحاث والتطوير التابع لنا بإضافة تعديلات على المنتجات الحالية، وإضافة أخرى جديدة بصورة مستمرة لمواكبة التطورات وتوجهات الأسواق، ومؤخراً أطلقنا منتجات جديدة ومتطورة نعرضها في معرض بروجكت قطر أبرزها: POLYUERA SPRAY COATING، FULLY BONDED P.V.C. MEMBRANE، بالاضافة الى أننا نقوم بتصنيع BITUMINOUS MEMBRANE (اللفائف البيتومينيه). كما إننا نفخر بأن المنتجات التي نقدمها هي محلية الصنع مئة في المئة وذات جودة عالية، فضلا عن أننا نوفر حزمة متكاملة من المنتجات التي يحتاجها العملاء والمقاولين على حد سواء.

> **» نلتزم بأعلى المواصفات والمعايير ومن هنا ريادتنا «**

■ هل تواجهون منافسة من شركات أجنبية تحاول الاستحواذ على حصة سوقية؟

– بالتأكيد المنافسة موجودة في مختلف القطاعات، حيث تواجد كبير لمنتجات من شركات أجنبية من جنسيات مختلفة، منها اوروبية ومن الشرق الاوسط. إلا أننا نعتمد استراتيجية محددة تتمثل في البيع الكثير مقابل تحقيق معدلات ربحية محدودة، وبالتالي في عالم التصنيع كي نتمكن من تحقيق الاستمرارية والنجاح من المهم الاكتفاء بهوامش ربحية متواضعة. ومن هذا المنطلق نتبع سياسة في عملية التسعير حيث نقدم المنتج الأقل سعرا مقارنة بالشركات الأخرى في السوق الى جانب الالتزام بأعلى المواصفات والمعايير. ■

DOHA
INSURANCE
GROUP
مجموعة الدوحة للتأمين

PIONEERING SPIRIT روح الريادة

Your Specialised Insurance Hub



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

www.dig.qa

Scan QR Code to Download DIG Mobile App.

محمد عبد الرحمن المطوع

(الرئيس التنفيذي لمجموعة دوكاب DUCAB):

بعض مشروعاتنا الإستراتيجية ستبصر النور قريباً ونفتخر بمشروع «محمدبن راشد للطاقة الشمسية» وبآخر في بريطانيا هو الأكبر في مجال طاقة الرياح

في سعيها المستمر إلى التميّز، حصدت جوائز مرموقة من مختلف المنظمات ذات السمعة الطيبة، نظراً لعملها الجاد وتفانيها في العمل والإنتاج.

ويؤكد محمد عبد الرحمن المطوع الرئيس التنفيذي لمجموعة دوكاب DUCAB في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» ان الشركة تقوم بتوريد مجموعة من كابلات الطاقة عالية الجودة وملحقاتها، لعملائها في جميع أنحاء العالم في ٤٠ دولة.

ويشدّد على أن «دوكاب» حافظت على نموها المستمر منذ افتتاحها في نوفمبر ٢٠١١. والجهود مستمرة لتوسيع نطاق التصنيع إلى أعلى المعايير العالمية لتصنيع كابلات الطاقة حتى ٤٠٠ كيلو فولت.

ووفق المطوع، فإنه بفضل المصانع الأربعة لتصنيع الكابلات ومصنع قضبان النحاس، ومنشأة لتركيب «البولي فينيل كلوريد» عبر إمارتي أبوظبي ودبي، بات لدى الشركة قدرة تصنيعية تزيد عن ١٠٥٠٠٠ طن من الكابلات والأسلاك ذات الجهة العالي والمتوسط والمنخفض سنوياً.



■ كيف تمكنت شركتكم من تخطي التداعيات السلبية لجائحة «كوفيد-١٩»؟

– كان هناك التزام كبير من جانب مختلف الموظفين والعاملين في الادارات والشركات، في تطبيق الاجراءات والقوانين التي أصدرتها الحكومة الاماراتية للسيطرة على الجائحة، الامر الذي ساهم في استمرار عمليات التصنيع وتأدية واجبنا الوطني في مساندة القطاعات التي نتعامل معها. كما أنه طوال فترة الجائحة لم تتوقف مصانعنا عن العمل، وبالتالي تمكنا من تخطي هذه الازمة والمحافظة على معدلات الانتاجية.

■ هل أطلقتم خدمات أو منتجات جديدة خلال الفترة الماضية؟

– تعد دوكاب إحدى أكبر الشركات الصناعية في دولة الامارات ومن الشركات الرائدة عالميا في قطاع تطوير، تصميم، إنتاج وتسويق وتوزيع منتجات أسلاك وكابلات التماس والالمينيوم. ونسعى باستمرار للارتقاء بالشركة والخدمات التي تقدمها بهدف التماشي مع طموحات دولة الامارات والقطاع نفسه. وبالتالي تتركز أهدافنا في الوقت الحالي على تحقيق تطورا إستراتيجيا رغم الجائحة العالمية، التي ألقت بظلالها على جميع القطاعات والتوجه نحو الخدمات التي تخدم قطاع الطاقة المتجددة، ولكن في الوقت نفسه الاستمرار في خدمة القطاعات الاخرى، التي نتعامل معها مثل الانشاءات وقطاع النفط والغاز.

ويضاف الى ذلك، بدأت المجموعة منذ حوالى ٨ سنوات التوجه نحو الطاقة المتجددة، من خلال المشاركة في مشروع براكة، الذي سيوفر طاقة صديقة للبيئة، وسيؤدي دورا في تنويع مصادر الطاقة في الدولة، ويقتصر دورنا في هذا المشروع الضخم على إستقطاب التكنولوجيا الموازية من خلال الكابلات والتحول الى علامة فارقة، وبالتالي أصبح منتجنا مصادق عليه من قبل الوكالات الدولية، كونه مؤهل لسنوات عديدة من الخدمة، وهذا ما يميزنا عن مثيلاتنا من الشركات. بالاضافة الى ذلك، أدركنا أهمية الانتقال الى الطاقة البديلة وبدأنا بتقديم منتجات متكاملة لخدمة قطاع الطاقة الشمسية، وقد أنجزنا «مشروع محمد بن راشد للطاقة الشمسية» ومنه توسعنا للعديد من المشروعات على مستوى المنطقة كالسعودية وسلطنة عمان، بالاضافة الى الأسواق الاجنبية مثل الهند وأوستراليا. فضلا عن تقديم منتجات في قطاع طاقة الرياح، وبذلك نجحنا في تقديم مجموعة متنوعة من المنتجات، والتي بدورها ساهمت في دخولنا ضمن مشروعات حيوية ومنها مشروع في بريطانيا من الاكبر في مجال طاقة الرياح، الى جانب العديد من المشروعات الاستراتيجية الاخرى التي ستبصر النور. وبالتالي نحن سنتواجد دائما بخدمة المنطقة، إنطلاقا من الاهتمام الواضح في طاقة الرياح.

■ ما الهدف من مشاركتكم ضمن فعاليات معرض WETEX 2021؟

– وجود منصة مثل هذا المعرض يزيد من ارتباطنا في السوق وطريقة تعاملنا مع العملاء والشركاء، بالاضافة الى أنه فرصة لتمديد الرؤية المستقبلية، وخصوصا أن معرض تكنولوجيا المياه والطاقة والبيئة يدار من قبل هيئة كهرباء ومياه دبي (ريوا)، التي تعد رائدة وسباقة في مجال الخدمات على مستوى المنطقة. ■



رامي فياض

(مدير عام CURVE FOR MECHANICAL EQUIPMENT TRADING CO):

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

على الرغم من كل الصعوبات التي عانت منها الشركات العاملة في المنطقة خلال العام ٢٠٢٠، نجحت شركة CURVE FOR MECHANICAL EQUIPEMENT TRADING CO في تحقيق نتائج إيجابية، وتخطت بنجاح تداعيات جائحة «كوفيد-١٩»، وأستمرت في تقديم الحلول المتكاملة في مجال خدمات المياه WATER SERVICE BUSINESS. رامي فياض مدير عام الشركة، الذي من خلال إسهاماته طبع أعمال الشركة بصفة الريادة وجعلها تتوسع بطريقة مدروسة مع استمرارها في المحافظة على جودة منتجاتها، يقول في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» ان ثمة مجموعة من العراقيل تعمل الشركة على وضع حلول لها أبرزها الارتفاع المستمر بالاسعار إضافة الى المشاكل المرتبطة بالتوريد.

وبمنتجات عالية الجودة وبأسعار تنافسية عرفت الشركة كيف تصنع بصمة خاصة بها في كل ما هو مرتبط بقطاع المياه. وفي هذا السياق يكشف فياض من ان زيادة الانتاجية بنسبة ٢٥٪ مقارنة بالعام الماضي تأتي على سلم أولوياتنا للعام ٢٠٢٢، مع ما يحمل ذلك من تحديات ومهمات صعبة في ظل ما ستشهده أوضاع المنطقة من تحولات.

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

– لم يكن أحد يتوقع أن تستغرق هذه الازمة كل هذا الوقت حيث ان بعض الدول لا تزال متضررة نتيجة القيود المفروضة، وبالتالي بدأنا نلحظ التداعيات السلبية للجائحة في النصف الثاني من العام الحالي مما ادى الى ارتفاع اسعار المواد الاولية بالاضافة الى صعوبة الانتاج والتوضيب بسبب نقص الموظفين في المصانع والمعامل الكبرى ويضاف الى ذلك العديد من الموانئ العالمية في الصين وايطاليا وعددا من الدول الاوروبية لا تعمل بكامل طاقتها الامر الذي ينعكس على عمليات شحن البضائع. وبرأيي فإن التداعيات السلبية لازمة «كوفيد-١٩» بدأت تظهر ملامحها خلال هذه الفترة رغم مرور وقت طويل على بداية الجائحة وانتشارها عالميا، لا سيّما أن المعلومات والتحليلات الخاصة بالسوق مثل فرضية أن «كوفيد-١٩» ستؤثر على السوق بطريقة مباشرة وسريعة كانت غير صحيحة، إذ بدأ التأثير السلبي للجائحة على سوق الأعمال في الظهور بحلول ديسمبر ٢٠٢٠. وبرأيي، مع ظهور تحديات جديدة، ينبغي التفكير في حلول جديدة ومبتكرة.

■ ما هي أبرز مشاريعكم للعام ٢٠٢٢؟

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

CURVE
Trading company

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



إكمالاً لمساهماتها الإجتماعية البارزة

الجبر القابضة تهدي كورنيش الدمام ميدانه العالمي

كشف العضو المنتدب لشركة الجبر القابضة **عبدالسلام الجبر**، ان استثمار الشركة في بناء ميدان كورنيش الدمام يعد مواكبة لجهود الدولة، ممثلة في أمانة المنطقة الشرقية للارتقاء بالمنطقة وإبراز مقوماتها، ويأتي في اطار رسالتها للمسؤولية الاجتماعية التي كان لها العديد من المبادرات والمساهمات في جوانب متعددة.

وتابع قائلاً: «بفضل الله تم توقيع إتفاقية مع أمانة المنطقة الشرقية تقوم بموجبها شركة الجبر القابضة بتنفيذ ميدان كورنيش الدمام في تقاطع طريق الكورنيش مع طريق الخليج بمواصفات عالمية وبشكل جمالي يعزز من الجهود المبذولة لتعزيز المشهد الحضاري في المنطقة، ونعتز في الشركة بأن تتاح لنا هذه الفرصة لوضع بصمة لنا في هذه المسيرة المباركة والنهضة الزاهرة في شتى الميادين».

وقدم شكره لأمين المنطقة الشرقية المهندس **فهد الجبير**، ولوكيل الأمين للاستثمار **حمدان العرادي**، لجهودهما ودعمهما شركات القطاع الخاص لكي تقوم بدورها في خدمة المجتمع وإبراز أعمالها في هذا الجانب.

وأشار **عبد السلام** الى ان شركة الجبر قامت بتنفيذ العديد من المشاريع ذات الفائدة المستدامة مثل المستشفيات والمدارس والوحدات السكنية التي إستفادت منها أعداد كبيرة من أفراد المجتمع، مؤكدا ان هذه الأعمال هي بمثابة تطبيق عملي لمبدأ التكافل الاجتماعي.

يذكر ان شركة الجبر القابضة كان لها العديد من المساهمات المجتمعية البارزة فقد أنشأت مستشفى للعيون ومراكز طبية وتعليمية لعلاج الكلى والإدمان والتوحّد إضافة للمدارس ووحدات الإسكان الخيري والعديد من المشاريع البارزة التي تتسم بالاستدامة في تقديم خدماتها.

أفضل الخيارات التمويلية بين كيا الجبر والبنك الأهلي السعودي



أعربت شركة كيا الجبر التجارية، وكلاء سيارات كيا موتورز في المملكة، عن إمتنانها وسعادتها بالتعاون مع البنك الأهلي السعودي، مؤكدة على النتائج الرائعة التي حققاها معاً خلال عام ٢٠٢١، معلنة جهوزيتها إلى تجاوز كل التوقعات في عام ٢٠٢٢.

وكانت قد أعلنت الشركة في مطلع العام ٢٠٢١عن تعاونها مع البنك الأهلي السعودي لتقديم واحدة من أقوى عروضها لتملّك سياراتها من خلال عرض (بدون نقاش خذها بسعر الكاش) والذي يتضمن مزايا تمويلية غير مسبوقة، حيث يأتي هذا العرض بدون هامش ربح تمويلي، وبدون دفعة أولى، وبدون رسوم إدارية، ودفعة تملّك بنسبة ٣٥٪ فقط مع إمكانية تقسيطها أيضاً، ويشمل العرض كافة سيارات كيا موتورز موديل ٢٠٢٠، بالإضافة لسيارة K5 وتيولوراید ٢٠٢١.

وبهذه المناسبة، صرّح **وائل بغدادي**، الرئيس التنفيذي للعمليات بشركة الجبر التجارية قائلاً: «لا شك أن تعاوننا مع البنك الأهلي السعودي شكّل نقلة نوعية لنا، ونحن نتطلع إلى مزيد من التعاون خلال عام ٢٠٢٢ حيث سنسعى لتقديم عروض تحوز على رضا عملائنا وتحقق رغباتهم في تملّك سيارات كيا موتورز، وتوفير أفضل الخيارات التمويلية أمامهم».



لقطة تدشين كيا سبوتاج في معرض اوتوفيل بحضور عبد السلام الجبر، محمد الجبر، وائل بغدادي وعمر خان

Walaa ولاء

خدمات ولاء الاون لاين
تسهـل عليـك المشوار
92001742



Walaa.com
8001199222

Walaainsurance

ولاء للتأمين خاضعة لإشراف ورقابة البنك المركزي السعودي

بروفسور أحمد التجاني عبد الرحيم المنصوري

(الرئيس التنفيذي لشركة الروابي AL RAWABI):

أعلنا تشغيل أول منشأة للغاز الحيوي في الشرق الأوسط وأنتجنا «امينوبوست» لتقوية المناعة ونحن الوحيدون في العالم في إنتاجه



تعد اليوم من كبرى الشركات في صناعة الألبان والعصائر والمنتجات والمكملات الغذائية الصحية، يوجد فيها ١٥ ألف رأس من أفضل سلالات الأبقار في العالم وهي تأتي بعد المراعي السعودية في الإمكانات.

فاز البروفسور أحمد التجاني عبد الرحيم المنصوري الرئيس التنفيذي لشركة الروابي بالعديد من الجوائز أهمها دخوله قائمة أفضل ١٠٠ شخصية أعمال ملهمة في العالم وأفضل مدير تنفيذي في الإمارات لعامين.

ويشغل المنصوري رئيس غرفة الألبان والعصائر وأيضاً هو المدير العام للمجمع الأوروبي لرجال الأعمال، ويقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» مستمرون في دعم الأطباء والطاقم الطبي بأكمله بمنتجاتنا الرائعة ومساعدتهم لأنهم يقفون في الصفوف الأمامية في مواجهة فيروس COVID-19. ويضيف نركز اليوم على المنتجات الوظيفية (فيتامين D، نيوتري بوست، عصير البرتقال، سوبرجليت...)

ويكشف أن «الروابي» هي الشركة الوحيدة التي تنتج منتج «أمينو بوست» لتقوية المناعة في العالم وقد طرحناه في السوق مؤخراً، مذكراً بإعلان الشركة تشغيل أول منشأة للغاز الحيوي في الشرق الأوسط، وهي تعد الأكبر من نوعها في الشرق الأوسط، لافتاً إلى أننا نستهدف من خلالها تحويل المخلفات العضوية الناتجة عن مزارعها إلى طاقة نظيفة من المتوقع أن تصل إلى ١,٣ ميغاوات من الطاقة الكهربائية الصديقة للبيئة.

■ كيف استطعتم تخطي مرحلة «كوفيد-١٩» وكيف أثرت على أعمال الشركة إيجاباً وسلباً؟

– عندما بدأ الوباء بالإنتشار وشعرنا بقلة المبيعات في السوق السياحي المتعلق بالمطاعم والكافيتريا والسوبرماركت الذي أقفل معظمها. فكرنا بإنتاج أشياء مقاومة للوباء فالأطباء لا يعطون علاجاً للكوفيد إذ أنه مرض فيروسي لا علاج له. وأعتقد أن من يكتشف علاجاً لأي مرض فيروسي لا شك سيحقق جائزة نوبل للسلام.

إن من يقتل الفيروس يقتل الإنسان في الوقت نفسه لذا ينصح الأطباء المريض بتقوية مناعته عن طريق الأدوية والفيامينات مثل فيتامين C و D والزنك والبروبايتك وبكتيريا للجهاز الهضمي. ثم أن على المريض تناول هذه الفيتامينات يومياً لكي لا يصاب بالمرض وفي حال أصابه يستطيع الخلاص منه بسرعة.

لقد قمنا بتطوير منتج أسميناه «أمينوبوست AMINO BOOST» لتقوية المناعة وهو يحتوي على العناصر الأربعة السابقة وقد طرحناه في السوق مؤخراً. إننا للعلم الشركة الوحيدة التي تنتجه في العالم اليوم.

■ ما هي منتجاتكم الأخرى؟

– لدينا العديد من المنتجات التي تقوي المناعة مثل عصير البرتقال الذي يحتوي على نسبة عالية من فيتامين C والحليب الذي يحتوي على فيتامين D. إذ اننا الشركة الوحيدة التي تنتج حلياً + فيتامين D. أما بالنسبة للزنك فهو موجود في عدة فيتامينات والبروبايتك موجود في منتج الزبادي لدينا. إننا نرسل يومياً هذه المنتجات مجاناً إلى الأطباء الذين يكافحون الوباء وذلك لدعمهم في صراعهم مع الوباء وقد كسبنا تعاطف الناس بعد هذه اللفتة ووجدنا تشجيعاً قوياً. اننا نحمد الله إذ أن مبيعاتنا لم تتأثر سلباً وهي ناجحة جداً.

■ ما الذي يميّز منتجاتكم عن المنتجات الأخرى في السوق؟

– لقد بدأت شخصياً مسيرة الروابي في العام ١٩٩٠ برفقة محاسب وسكرتيره وقد تطور الأمر بحيث أن الشركة تضم حالياً ٢٨٠٠ موظفاً. لقد اعتمدنا منذ البداية أفضل طرق الإبتكار والإبداع إذ أن السوق زاخر بالمنافسة وعلى المرء أن يكون مبتكراً ومبدعاً لكي ينجح فيه. عندما بدأنا كانت الشركات كلها تضع منتجاتها في عبوات كرتونية سعة ليتر ونصف ليتر. وقد رأينا ابتكار أمر جديد مختلف فكانت العبوات البلاستيكية. ومن باب حب الإستطلاع بدأ الناس يشترونها مما حقق لنا في البداية ٥٪ حصة سوقية. ثم فكرنا باستخدام عبوات الحجم العائلي فكنا أول شركة تطرح في السوق عبوات ٢ و٣ ليتر والغالون حتى العام ١٩٩٤. أيضاً في ذلك الوقت لم يكن في الإمارات عصائر طبيعية فكنا أول شركة أدخلت العصائر الطازجة إلى سوق الإمارات. وقد رأينا في الآونة الأخيرة أن المستهلكين زاد اهتمامهم بصحتهم فقمنا بتغيير شعارنا أو فلسفتنا لتصب في خدمة صحة المستهلك. لقد سألنا وزارة الصحة عن التحديات الصحية في الإمارات فأجابتنا بأن أهم مشكلة تواجهها هي نقص فيتامين D في البلاد إذ أن ٨٠٪ من السكان يعانون نقصاً في فيتامينD. إن هذا الأمر يتسبب بمشكلة للحكومة إذ ان من يعاني من نقص في الفيتامين D وتقل مناعته فيصاب بشكل متكرر بالذكام ويعاني من آلام في الظهر والمفاصل، إن نقص الفيتامين D يمنع الجسم من امتصاص الكالسيوم كما يجعل الأطفال عرضة للاصابة بمرض «الكساح» أي ليونة العظام وضعفها، لقد قمنا مع فريق بحث اختصاصي من فنلندا بأبحاثنا التي أثرت عن إنتاج حليب فيتامين D من مستخلصات أعشاب طبيعية. ثم فكرنا بابتكار أمر جديد لوجبة الإفطار. لقد بحثنا عن حاجات الجسم للمعادن والفيتامين والطاقة والألياف والدهون والبروتين طوال اليوم وابتكرنا بعد ذلك منتجاً جديداً اسمه «نيتروبوست» وهو بديل لوجبة الإفطار ويباع في السوق حالياً. كما أنتجنا للرياضيين حلياً يساعد على نمو العضلات ويحتوي على فيتامين A، B، E، اسمه «سوبرميلك». ان منتجاتنا هذه تسمى المنتجات الوظيفية ونحن نعمل على تطوير منتج جديد يقلّل نسبة السكر في الدم إذ يعاني ٣٠٪ من سكان الإمارات من مرض السكري.

■ ما الهدف من اشتراككم في WETEX؟

– اننا نحاول إبراز ما نعمل عليه إذ اننا أول شركة في كل الشرق الأوسط التي تستخدم مخلفات الحيوانات وتصنع منها غاز أكميسان لتوليد الكهرباء وهو يؤمن بيئة نظيفة ويقلل نسبة ثاني أوكسيد الكربون ويوفر الماء التي نعيد تدويرها ونحصل إلى جانب الكهرباء على ١٠ طن من السماد الطبيعي الذي يستعمل في المساحات الخضراء الخاصة بالمباني الجديدة وهو يتميز بأنه لا رائحة له. اننا في كل ذلك نواكب سياسة سمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم حاكم دبي في تأمين الإستدامة لإمارة دبي. ان الطاقة البديلة هي صديقة للبيئة وأفضل من الكهرباء التي تكاد لا تكفي التطورات في دبي.

■ ما هي تطورات شركتكم لهذا العام؟

– لدينا مشروع خاص باللحوم «الأنغس» التي تقدم في المطاعم الراقية في أميركا وأوروبا. وقد استوردنا هذه اللحوم مجمدة من أميركا وزرعناها في أبقارنا التي ولدت عجولاً ١٠٠٪ أنغس. اننا اليوم الشركة الوحيدة التي تبيع لحوم الأنغس في الشرق الأوسط ونحن نوصلها إلى بيت المستهلك. أيضاً أدخلنا نوعاً جديداً من المخبوزات إذ نتعامل مع شركة فرنسية مختصة بتصنيع الخبز الصحي الذي يساعد على تخفيض الوزن.

■ ما هي الكلمة التي تتوجهون بها إلى المستهلك العربي؟

– اننا نبحث في منتجاتنا دائماً عن كل ما يفيد صحة المستهلك وقد تخصصنا حالياً أكثر في مجال الصحة إذ نحاول تطوير كل المنتجات الصحية التي نحرص على ان تكون من مواد طبيعية ١٠٠٪. كما ان عصائرنا خالية من السكر نستعمل فيها سكر العنب الطبيعي. اننا نحاول دائماً مراعاة الحياة الصحية، ونحن ندعو كل الزبائن لزيارة مرزعتنا إذ ننظم جولات سياحية في أرجائها للأسر والأولاد.■



دبي للتأمين

DUBAI INSURANCE

شارع الرقة، بناية شركة دبي للتأمين، ص.ب: ٣٠٢٧، دبي، الامارات العربية المتحدة، هاتف: ٢٦٩٣٠٣٠ ٤ ٩٧١+، فاكس: ٢٦٩٣٧٢٧ ٤ ٩٧١+

Al Regga Street, Dubai Insurance Co. Bldg., P.O.Box: 3027, Dubai, U.A.E., Phone: +971 4 2693030, Fax: +971 4 2693727

Toll free: 800 Dubins (382467) | E-mail: info@dubins.ae | www.dubins.ae

جو حنين

(رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي - شركة NEWBRIDGE PHARMACEUTICALS):

مستمرون في بذل جهود مضاعفة لتأمين وتقديم الأدوية المتخصصة والمبتكرة لشركائنا وعملائنا في المنطقة رغم التحديات



من خلال الخبرة وعلاقاتها التنظيمية والطبية والتجارية والعلاقات المحلية القوية، تسعى NEWBRIDGE PHARMACEUTICALS وهي شركة متخصصة إقليمية وبمثابة منصة صيدلانية شاملة من الخدمات والخبرة، إلى سد الفجوة القائمة، وإيصال العلاجات المبتكرة التي تلبي الإحتياجات الطبية غير المتوفرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

ويقول جو حنين رئيس مجلس الإدارة والمدير العام التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن تأمين الأدوية يشكل أولوية لمعظم الحكومات نتيجة المخاطر الناجمة عن انقطاع أدوية أساسية على حياة المرضى.

وهنا يبرز الدور الأساسي للشركة في تأمين كميات كبيرة من الأدوية لتلبية احتياجات المواطنين سواء في الإمارات أو في معظم أسواق المنطقة.ويتحدث حنين عن بذل جهود مضاعفة لتأمين وتقديم أدوية متخصصة ومبتكرة لشركائنا وعملائنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

■ كيف تقوّمون قطاع الصناعات الدوائية خلال العام ٢٠٢١ في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها القطاع الصحي؟

– يعد قطاع صناعة الأدوية الأكثر نشاطاً خلال العامين الماضيين، على عكس العديد من القطاعات الأخرى كالسياحة وقطاع التجزئة التي تكبدت خسائر ضخمة، نتيجة تداعيات جائحة «كوفيد–١٩». ومع بداية العام ٢٠٢٠ مررنا بظروف صعبة نتيجة غياب المعرفة الكافية عن الجائحة وتبعاتها، الى جانب توقف سلاسل الإمداد بسبب عمليات الإغلاق في معظم الدول الأوروبية والولايات المتحدة. وفي الوقت نفسه العديد من أسواق الخليج تعتمد بشكل كلي على إستيراد كميات كبيرة من الأدوية، التي لا يمكن تصنيعها محلياً. لذلك يشكل تأمين الأدوية أولوية لمعظم الحكومات نتيجة المخاطر الناجمة عن إنقطاع أدوية أساسية على حياة المرضى. ومن هنا تم بذل جهود كبيرة لتأمين عمليات إستيراد كميات ضخمة من الأدوية لتلبية إحتياجات المواطنين سواء في دولة الإمارات أم في معظم أسواق المنطقة.

■ هل تتخصصون في أنواع معينة من الأدوية؟

– إن شركة NEWBRIDGE PHARMACEUTICALS متخصصة في الأدوية المبتكرة والمتخصصة، مثل (أدوية الصرع، السرطان، الاكتئاب، والأدوية المضادة للإضطرابات النفسية Schizophrenia) ولا ندخل في مجال الأدوية الجينية (الجينيريك). كما أن معظم هذه الأدوية تستورد من الخارج وليست مصنّعة محلياً وتدخل في مراحل عديدة من الأبحاث والتجارب تحت إشراف شركات مخصصة.

وبالرغم من أننا لم ندخل في مجال إستيراد اللقاحات المضادة لڤيروس «كورونا»، إلا أننا تمكنا من تحقيق معدلات نمو بلغت حدود ٢٠ في المئة خلال العام ٢٠٢٠ ولكنها أقل من المعدلات المحققة في السنوات الماضية والتي كانت تتراوح بين ٢٥ و٣٠٪.

ومن جهة أخرى، طرحت أزمة «كورونا» إمتحاناً صعباً على الدول العربية التي تواجه أصلاً تحديات إقتصادية ومؤسساتية قبل بروز الجائحة. وقد وصلت أنظمة الرعاية الصحية والاقتصادات لدى معظم هذه الدول الى أقصى حدود قدراتها فضلاً عن الإنفاق الصحيح للحكومات على العلاجات وعمليات الاستشفاء التي كبّدتها إستثمارات ضخمة وإنعكس ذلك على نموها الاقتصادي حيث تمكنت بعض الدول من التعافي، في حين أن بلدان أخرى لا تزال ترزح تحت أعباء إقتصادية ومالية ضخمة، الأمر الذي أدى الى توقف العديد من المناقصات والتأخير في عمليات الاستيراد وصولاً إلى إلغاء العديد من الطلبيات.

■ كيف تصفون علاقتكم مع شركات التأمين والمستشفيات والعيادات الطبية؟

– طوال فترة الجائحة إقتصرت عملية التواصل مع المستشفيات والأطباء عبر تقنيات التواصل المرئي، في حين تم تعليق العديد من المؤتمرات والندوات.

وبحسب وجهة نظري الخاصة، نتوقع إستمرار التواصل الافتراضي لفترة طويلة من الزمن رغم تخفيف القيود على حركة التنقل، بحيث أنه خلال الجائحة ظهرت العديد من التطبيقات الإلكترونية للتواصل مع الأطباء للحصول على إستشارة معينة، ومن الواضح وجود توجه لإستمرار هذه البدائل التي ستتخذ أشكالاً مختلفة وستتطور مع الوقت وسيكون من الصعب العودة الى التواصل المباشر ما بين البشر ففي شتى المجالات والقطاعات إنطلاقاً من أن العدد الأكبر من الناس إعتاد على العالم الافتراضي الذي شكل بديلاً مهماً لضمان إستمرارية الأعمال.

■ ما هي إستراتيجيتكم للعام ٢٠٢٢؟

– تتمثل إستراتيجية الشركة في المحافظة على معدلات النمو المحققة، على الرغم من أنها لم تكن بحسب توقعاتنا الى جانب توقيع الشركة عشرة عقود خلال العام الحالي، ونحن مصممون على إستكمال هذه المسيرة وبذل جهود مضاعفة لتقديم أدوية متخصصة ومبتكرة لشركائنا وعملائنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.■

HD78 GT.

Flexible, versatile and tough enough for any haul.



No matter what your business needs, Mighty is the perfect partner.
New HD78, 'HD78 GT', make Mighty even a better partner
by providing stronger power and increased durability.
Thanks to new E2.9 Engine, HD78 GT has higher performance
in terms of max power, max torque and max speed than HD78.
Reinforced frames strengthen durability and rigidity of HD78 GT.
Moreover, enlarged cab space enhance drivers' convenience and comfort.

E2.9 Engine

Emission	• Euro 3~4
Max Power	• 160 PS
Max Torque	• 40 kg.m

http://trucknbus.hyundai.com www.facebook.com/hyundaiCV

HYUNDAI
TRUCK & BUS

لقاء مع د. حسيب صهيون (الرئيس التنفيذي لمجموعة الإستشارات المخبرية - مختبرات MedLabs):

نستعد لإطلاق MedLabs Academy خلال الصيف المقبل



مختبرات MedLabs باختصاصاتها المخبرية المتعددة هي من الشركات الأردنية الأولى في قطاع المختبرات الخاصة الحاصلة على المعيار الذهبي في اعتماد المختبرات CAP (الكلية الأميركية لعلم الأمراض) في المشرق العربي والذي يعتبر الأكثر صرامة على المستوى العالمي في مجال الطب المخبري وغيرها من شهادات اعتماد الجودة (الايزو ١٥١٨٩ و الايزو ٩٠٠١ واعتماد مجلس المؤسسات الصحية HCAC) وجائزة الملك عبدالله الثاني للتميز.

ويواصل كادر ضبط الجودة في مختبرات MedLabs تطبيق مراقبة معايير الجودة وبرامج السلامة المطبقة في جميع فروعها لضمان أعلى مستوى من الدقة والعناية لجميع مرضى المختبر، كما أنها تتبنى رؤية عامة تتمثل في رفع الوعي العام تجاه «الطب الوقائي» وتطبق أسلوب حياة صحي متكامل، وتسعى دائماً أن تكون شركة فعالة في المجتمع من خلال مبادرات مسؤولية مجتمعية. ويقول د. حسيب صهيون الرئيس التنفيذي لمجموعة الإستشارات المخبرية MedLabs ونقيب المختبرات في الأردن في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: إن الشركة كثفت نشاطها وزادت من الأجهزة والمعدات لخدمة المواطن الأردني، إضافة إلى خدمة أخذ العينات من المنازل وإجراء فحص الكورونا من خلال خدمة (DRIVE -THRU)، كل ذلك بهدف الحدّ من ارتفاع الإصابات بجائحة «كورونا» في مختلف المناطق وشدّد على سير المجموعة باستراتيجيتها التوسعية في المنطقة.

كما يكشف د. صهيون عن التحضيرات لإطلاق MedLabs Academy وتعيين مستشار لافتتاح الأكاديمية خلال الصيف المقبل.

■■■ أصبحنا المختبر المعتمد للعديد من الشركات والقطاعات ■■■

■ كيف تمكنتم من التأقلم مع المتغيرات الناجمة عن إنتشار جائحة «كوفيد-١٩»؟

– كانت مدلاب من أوائل المختبرات التي تمّ اعتمادها لإجراء فحص فيروس «كورونا» من قبل وزارة الصحة الأردنية؛ كونها المختبر الوحيد الذي يشمل اعتماد CAP له فحص هذا الفيروس المُستجدّ. كما اجتازت برنامج الرقابة النوعيّة لفحص «كورونا» وحصلت على أعلى مجموع بين جميع المختبرات الطبية وبمجموع كامل يُعادل ١٠٠/١٠٠ في كل مرة تخوض به هذا التقييم من قبل وزارة الصحة، وهذا انعكاسٌ واضحٌ لحرص مدلاب على الالتزام بأعلى معايير الجودة. والطلب المتزايد دفعنا لزيادة فريق العمل والاستعانة بعدد أكبر من الأجهزة والمعدات لخدمة المواطن الاردني، فضلا عن تقديم خدمة أخذ العينات في المنازل. وتم تنسيب مختبرات مدلاب من قبل وزارة الصحة الأردنية لإجراء فحص الكورونا للقادمين من فلسطين على جسر الملك حسين لمدة سنة ونصف كرست خلالها خبراتها والتكنولوجيا لتلبية القادمين وتزويدهم بأدق النتائج وبأسرع وقت. وبصفتي نقيب المختبرات في الاردن عقدنا عدداً من الاجتماعات مع وزير الصحة واللجان المعنية لإقناعهم بأخذ العينات من خلال خدمة (DRIVE-THRU) وقد تمت الموافقة على تنظيم الفحوص المخبرية بطريقة آمنة.

■ ما مدى أهمية وجود QR CODE وهل هذه الخاصية متوفرة في جميع المختبرات العاملة في الأردن؟

– يتطلب وجود (QR CODE) لدى جميع الوافدين الى الدولة عبر مختلف المعابر، إضافة إلى ضرورة التسجيل على المنصة وإظهار نتيجة سلبية لتأمين الدخول من دون أية عراقيل. في حين أن هذا الرمز يحدد أعداد الوافدين الى الدولة والتأكيد على عدم نشرهم للوباء. كما يسهم في التعرف الى البيانات الخاصة بكل وافد بسرعة وسهولة، تجنباً للانتظار الطويل في العابر الحدودية لتعبئة الاستمارة.

عدنا الى وتيرة العمل السابقة

■ برأيكم هل التركيز على فحوص «كورونا» إنعكس بطريقة ما على الفحوص الأخرى؟

– تشكل الفحوص المخبرية لفيروس «كورونا» أولوية لدى المختبرات خلال المرحلة الحالية، ولكننا الآن عدنا الى وتيرة العمل السابقة وإستقبال مرضى لإجراء فحوصات مختلفة. أضاف د. **صهيون**: أصبحنا المختبر المعتمد للعديد من الشركات والقطاعات مثل البنوك والمصانع الى جانب توقيع إتفاقيات مع مدارس ومعاهد لتقديم خدمة فحوص بي سي آر (PCR) وغيرها من فحوصات مخبرية.

الامور تسير بوتيرة إيجابية وفق الاستراتيجية الموضوعة

■ ما هي الأسواق التي تتواجدون فيها وهل لديكم خطط توسعية؟

– لدينا تواجد في دولة العراق وتحديداً في البصرة وإقليم كردستان ونحن في صدد دراسة توسيع نشاطنا أيضا في العاصمة بغداد، بالاضافة الى أنه أصبحت لدينا ٥ مختبرات في فلسطين. مع الاشارة الى أننا سنقوم بتوسعة مختبرنا المرجعي ونقل مكاتب الادارة في العاصمة عمان الى موقع آخر يبعد مسافة قصيرة عن الموقع الحالي بسبب زيادة عدد الموظفين والمشاريع. والامور تسير بوتيرة إيجابية وفق الاستراتيجية الموضوعة وهذا يدفعنا لدراسة خطط توسعية نحو أسواق جديدة منها مصر، قبرص، المملكة العربية السعودية وسلطنة عمان.

إطلاق MedLabs Academy

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نحن في صدد إطلاق MedLabs Academy وتم تعيين لهذا الغرض متخصصين لافتتاح هذه الاكاديمية خلال الصيف المقبل وهي تستهدف خريجي الجامعات والعاملين حاليا في سوق العمل، بهدف تدريبهم وصقل خبراتهم للانخراط بسرعة في النشاط المهني وإكتساب مهارات تقنية . كما يحصل خلالها المنتسبين على شهادة بعد المشاركة في دورات وحلقات التدريب التي تتوزع بين الحضوري والافتراضي وبالتالي الإنضمام إلى هذه الأكاديمية متاح للجميع من مختلف دول العالم وهي في غاية الأهمية نظرا لقلة التدريب المهني في هذا المجال.■

Labs You Can Count On

Quality . Accuracy . Reliability



- *60 branches across Jordan, Palestine, and Iraq*
- *College of American Pathologists (CAP) and ISO 15189 accredited Regional Reference Laboratory offering over 800 routine and advanced tests*
- *More than 600 staff including 15 medical consultants covering all sub-specialties of laboratory medicine*
- *Laboratory management, design and accreditation preparation*
- *Personalised patient care, digital services and community outreach programs*

www.medlabsgroup.com • MedLabs • @MedLabsGroup

MedLabs
Consultancy Group
مختبرات مدلاب

CAP JAS ISO 15189 TÜV HCAC

اندريه داوود (مجموعة MEDICA):

دولة الإمارات برهنت جدارتها في إدارة الأزمات وتخطيها



منذ تأسيسها عام ٢٠٠٠ على يدّ الياس شبطيني في دبي، تعمل مجموعة MEDICA في أن تكون في طليعة الشركات في مجال المستلزمات الطبية والتجميلية، وفي توفير أفضل الحلول المبتكرة لتلبية المتطلبات.

ويقول أندريه داوود في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن التعاون الوثيق بين القطاعين العام والخاص في ظل نمط عيش متسارع كفيل ببناء قاعدة صلبة للتصدي للأحداث المفاجئة وقد شكلت إمارة دبي خصوصاً والإمارات العربية المتحدة عموماً نموذجاً مثالياً على أنه مهما اشتدت الأزمات فانه بالتعاون والتكاتف يمكن التصدي لها». مشيداً بالمستوى الراقي الذي قدمه القطاع العام والخاص، والذي أثبت عن جدارة عالية في إدارة الأزمات والتصدي لها، وبتقديم أعلى مستويات الخدمة الصحية.

وأكد داوود أنه حتى اليوم، تم تلقيح أكثر من مليون شخص في الدولة، معتبراً أن الوضع بات نسبياً تحت السيطرة.

ووفق داوود فإن لدى مجموعة MEDICA حدف النمو والإزدهار المستمر من خلال تنمية الثقة والإدراك في المجموعة وفي السوق.

ويتوقع داوود أنه سيكون هناك تغير بسلوكيات المجتمع من ناحية التحوّل إلى طلب خدمات معينة، وأن مقدمي الخدمة سيتحولون إلى الخدمات الرقمية الممكننة.

■ **كيف تقومون واقع قطاع الرعاية الصحية على مستوى المنطقة؟**

– قدمت. دولة الامارات العربية المتحدة، وتحديدا إمارة دبي نموذجا مثالياً، على أنه مهما كانت الأزمات كبيرة ومختلفة فإنه بالتعاون والتكاتف يمكن التصدي لها. وبالتالي تمكنت الدولة من تخطي التداعيات السلبية للجائحة بطريقة قياسية، وذلك بفضل التكافل المجتمعي، الذي يعد المحرك للوصول الى الأهداف بفضل الحكمة في التعاطي مع الواقع الجديد الذي فرضه الوباء، على الرغم من إستمرار الدولة في إستقبال الزوار من مختلف دول العالم. وذلك على عكس العديد من الدول الأخرى، التي لا تزال تشهد عمليات إغلاق إنطلاقاً من عدم قدرتها على ضبط الوضع الصحي في البلاد.

وجود تعاون وثيق بين الحكومة والقطاع الخاص

■ **كيف تقرأون الخطوات التي اتخذتها الإمارات خلال فترة جائحة «كورونا»؟**

– إن العجلة الاقتصادية في نمو مطرد، وباتت دولة الامارات وجهة عالمية أكثر من أي وقت مضى، نتيجة الالتزام الكامل بكافة الاجراءات الاحترازية والوقائية، فضلا عن أنها كانت من أوائل الدول التي وفرت اللقاح لجميع السكان دون إستثناء، لضمان الأمن الصحي والسلامة الوقائية، لجميع أفراد المجتمع، والأهم وجود تعاون وثيق بين الحكومة والقطاع الخاص، حيث أطلق القطاع العام العديد من المبادرات لمساندة القطاعات الخاص، خلال الأزمة الصحية بهدف الوصول الى هدف محدد، وهو خدمة المجتمع والتضامن لتخطي جميع التحديات. وبالتالي انطلقت مبادرات عدة على مستوى تحويل الفنادق الى غرف عزل، الى جانب الاهتمام الكامل بجميع المرضى، وإعطاء الجميع الحق في الولوج الى المستشفيات لتلقي العلاج. وبرأيي، شكلت هذه الخطوات نموذجاً مثالياً، قدمته دولة الامارات لجميع دول العالم.

مع انتشار مثل هذه الأوبئة تظهر أهمية وقدرة النظام الصحي على إستيعاب هذه الأزمة

■ **برأيكم ما هي الخطوات الواجب إعتمادها لاستدامة البيئة الصحية المحيطة بنا؟**

– تشير مختلف الدراسات والتقارير العلمية الى أهمية تلقي اللقاح، الذي أثبت فعالية كبيرة لتخفيف إنتشار الوباء، وتوفير مناعة مجتمعية، الى جانب تقليص معدلات الوفيات وعمليات الاستشفاء بنسب مرتفعة جدا. في وقت أنه مع انتشار مثل هذه الأوبئة تظهر أهمية وقدرة النظام الصحي على إستيعاب هذه الأزمة. وهنا برزت قدرة الدولة في عملية الطبابة، من خلال توفير عدد ضخم من الأسرة خلال فترة قياسية.

بالاضافة الى تكثيف إجراءات وتدابير الوقاية على المعابر الحدودية والمطارات، للتأكد من صحة الوافدين الى داخل الدولة. لذلك تمكنت الامارات من النجاح بالعودة الى الحياة الطبيعية، خلال فترة زمنية محدودة، وفي الوقت نفسه المحافظة على معدلات نمو جيدة لمؤشرات الاقتصاد.

من أبرز الدروس الاستعداد المسبق لأي حدث طارئ

■ **ما هي أهم الدروس المستفادة من الجائحة بنظركم؟**

– قد يكون الفيروس المستجد أهم حدث إنساني في عصرنا الحديث، ومن أبرز الدروس الاستعداد المسبق لأي حدث طارئ، بالاضافة الى أهمية إدارة الأزمات والمخاطر. في حين أن قدرة العالم على تخطي هذه المرحلة الصعبة، يعزز الثقة بالاستمرارية والقدرة على مواجهة جميع أنواع المخاطر. ويضاف الى ذلك التعاون المجتمعي يعد ركيزة أساسية، في تقوية المجمعات وبناء قاعدة صلبة للتصدي للأحداث المفاجئة، من خلال التعاون الوثيق بين القطاعين العام والخاص، في ظل نمط عيش متسارع، بهدف بناء مستدام في شتى المجالات، وتحديدا في القطاع الصحي. ■

شـــركـــة الـظـفـــرة للتـــأمـــين ش.م.ع.

AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

منذ ١٩٧٩

Financial Strength Rating A.M. BEST B++ Good

Moody's INVESTORS SERVICE Assigns Baa1








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

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

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

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

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

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

الإيميل: info@aldhafrainsurance.ae
الموقع الإلكتروني: www.aldhafrainsurance.ae





“The semiconductor bottleneck was the biggest challenge in 2021 and we have focused our efforts on digitalisation”

Arabia, Jordan and Bahrain and has been received very positively by our customers, with other markets soon to follow.

Our region will get a wider range of electric models

*** What are the new BMW models that will be launched during 2022? What are their specifications, prices?**

- I’m really looking forward to the new BMW 7 Series, BMW’s flagship with fantastic heritage and prestige. The upcoming generation of the new BMW 7 Series is set to continue this legacy and, excitingly, will be available in a fully electric variant too. Along with the BMW iX, which was launched last year, and the soon-to-arrive BMW i4, customers in our region will get a wider range of electric models that truly reflect where we are headed as a company.

*** What are BMW’s top 3 markets in the Middle East?**

- Our top 3 markets are Saudi Arabia, UAE, and Kuwait.

Strong recovery

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

- 2020 and 2021 were both periods of restructuring and adaptation of process across multiple parts of the industry. Although most industries saw strong recovery in 2021, this was slightly held back in the automotive industry due to supply chain issues. Looking ahead, I see consumers being offered a wider variety of EV models, which is an important chapter for the automotive industry. A gradual increase in demand for EV models is expected, which in turn, should reflect positively in terms of EV infrastructure across the region.

BMW unveils world’s first color-changing car



German carmaker BMW has unveiled the world’s first “colour-changing” car in the latest attempt by automotive firms to combine their vehicles with cutting-edge technology. The concept car, called the BMW iX Flow, uses electronic ink technology normally found in e-readers to transform the car’s exterior into a variety of patterns in gray and white.

“This is really energy efficient colour change using the technology E Ink,” said BMW research engineer Stella Clarke.

When stimulated by electrical signals controlled by a phone app, the material brings different pigments to the surface, causing the car to take on a different shade or design, such as racing stripes. In the future, the changes would also be controlled by a button on the car’s dashboard or perhaps even by hand gestures, Clarke added.

No energy is needed to maintain the colour the driver selects, according to BMW.

“My favourite use case is the use of colour to influence sunlight reflections,” said Clarke. “On a hot, sunny day, you could switch the colour white to reflect sunlight. On a cold day, you could switch it black to absorb the heat.”

Though the vehicle displayed at CES could only alternate between gray and white, the technology will be expanded to cover a spectrum of colour, according to BMW.

The concept car, which is not available for public sale, was unveiled at the annual Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas.

Dr. Hamid Haqparwar
(Managing Director - BMW Group Middle East):

2021 has been the year of transformation for the automotive industry in several regards



Dr. Hamid Haqparwar, Managing Director of BMW Group Middle East, enjoys many years and positions at the luxury car group BMW. His journey with BMW started when he was an intern at the BMW Headquarters in Munich. This was even before he graduated from university. During this time, he became so fascinated by the brand, the people working there and the amazing products that he knew immediately that he wanted to work there and be a part of this great working culture. Since his first days at BMW, he has learnt many things, most importantly to be competitive and keep looking for new challenges. That's why he always pushes himself to stay on the edge. According to Dr. Haqparwar, luxury is not about money; it is about a state of mind, an experience and it's about having passion for something. He has always believed that sustainability is capable of making a positive contribution to the company's long-term business success. "Whatever you choose to do, always be passionate about your work – this is key. Remember to put your heart, soul and mind into it and try to be the best you can". This is a motto Dr. Haqparwar lives by. He has been ranked in the Top 30 on the Forbes Top 100 Executives in the Middle East and has been listed as a "40 and under 40" leader by Arabian Business and he would like the world to remember him as somebody who never gives up, who is excited to take on new challenges, who always looks for adventure and who isn't afraid of taking risks and always goes that extra mile. Speaking to Al Bayan Magazine, he evaluated the motor sector overall in 2021 and talked about the biggest business challenge they faced in 2021. He further gave us an idea about the new BMW models that will be launched during 2022 and expressed his outlook for 2022. Below is an account of the interview.

*** First, how do you evaluate the motor sector overall in 2021 and specifically in the Middle East?**

- 2021 has been the year of transformation for the automotive industry in several regards. The pandemic and the supply chain issues were surely major hurdles, but the silver lining is that uncertain times can be the greatest way to become more agile. Uncertainty also acts as a catalyst for transformation, which have been materialised positively through several outcomes such as enhanced customer journeys through digitalisation. It was also a year that saw the market welcome several new EVs in our region, bridging in the gap even closer between consumers in the Middle East, and electromobility.

BMW sales reached a new all-time high increase

*** What was the biggest business challenge you faced in 2021?**

- As with most players in the industry, the semiconductor bottleneck did cause disruptions with deliveries. However, we've been able to cushion the impact with a strong operating performance. Infact, the BMW Group posted solid year-on-year sales growth of 8.4 percent last year. BMW sales also reached a new all-time high – a 9.1% increase in comparison to pre-crisis year 2019. This makes BMW the leading brand in the global premium segment.

Digitalisation

*** How has your strategy changed to reflect the current situation?**

- We've focused our efforts on digitalisation: from dealing with suppliers and partners, to the manufacturing process, to enhancing the customer journey for our customers and I'm really pleased with the progress we've made in this area. Most recently, we rolled out our e-commerce website to offer consumers an integrated dealership experience closer to home. This offers a seamless process for customers to purchase or reserve their favourite BMW or MINI model, with the ability to apply for a lease or loan too following a few taps. This is fully operational in Saudi

لؤي الشرفاء (رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لشركة GM افريقيا والشرق الأوسط):

رفعنا استثماراتنا في قطاعي التنقل الكهربائي وذاتية القيادة إلى ٣٥ مليار دولار بين ٢٠٢٠ و٢٠٢٥ تحقيقاً لـ«الرؤية صفر»



تتابع شركة GM افريقيا والشرق الأوسط تنمية أعمالها الأساسية المرتبطة بالسيارات والشاحنات والمركبات الرياضية متعددة الإستعمالات، بينما تعزز ريادتها بقطاع التنقل المستقبلي.

ويصف لؤي الشرفاء رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب في GM افريقيا والشرق الأوسط في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» الفترة الحالية «بالتحولية الهامة»، معتبراً أن نمو الشركة ارتكز على النجاح المستمر لعمليات الإطلاق الأخيرة للمركبات الجديدة بالكامل وفي مقدمتها المركبات الرياضية متعددة الإستعمالات (SUV) الرائدة عالمياً.

ويتوقع الشرفاء أن تتجاوز الشركة مشكلة نقص الرقائق خلال النصف الثاني من العام ٢٠٢٢، مذكراً بـ«الشعبية القوية التي تتميّز بها علامة الشركة وسياراتها في السوق خصوصاً الخليجي».

ويكشف عن إطلاق ٣٠ مركبة كهربائية EV جديدة بحلول عام ٢٠٢٥ و١٣ منها ستأتي إلى الشرق الأوسط، مذكراً بطموح الشركة بجعل المركبات الكهربائية متاحة أكثر في المنطقة.

■ كيف تقوّمون واقع سوق السيارات لهذا العام؟

– نحن متفائلون كثيراً حيال قطاع السيارات. فلقد شهد العام ٢٠٢١ نمواً مضاعَفاً ضمن مجمل قطاع السيارات، وانعكس هذا في النمو الخاص الذي حقّقته عمليات جنرال موتورز أفريقيا والشرق الأوسط.ح وهنالك تحسّن ملحوظ ضمن قطاع السيارات مقارَنة مع ٢٠٢٠ وانتعاش إيجابي بعد الجائحة. وبالنسبة لنا، فإن أرقامنا لهذه السنة حتى شهر أكتوبر تشير إلى زيادة بنسبة ١٢٪ في منطقة الشرق الأوسط بالمقارَنة مع الفترة ذاتها من ٢٠٢٠. ولقد ارتكز نموّنا على النجاح المستمر لعمليات الإطلاق الأخيرة للمركبات الجديدة بالكامل، وتأتي في مقدّمتها المركبات الرياضية متعدّدة الاستعمالات كاملة الحجم (SUV) الرائدة عالمياً من «شفروليه» و«جي إم سي» و«كاديلاك». بالإضافة إلى إطلاقنا مؤخراً «شفروليه كابتيفا ٢٠٢٢» متعددة الإستخدامات ذات سبعة مقاعد وتوفر أرقى معايير الراحة، ومن الملاحظ وجود إقبال كبير عليها من المستهلكين في المنطقة.

لدينا نظرة إيجابية وطموحة جداً للمستقبل. فنحن في فترة تحوّلية هامّة، تماماً كما كانت المرحلة التي جرى فيها طرح السيارات للمرّة الأولى. وهذه مرحلة أساسية في تاريخ قطاع السيارات حيث ان سكان المنطقة العربية ومن بينهم ٥٠٪ أعمارهم تحت الـ ٢٥ سنة، مقدمين ومتبنّين مبكراً لكل الفرص الجديدة والمشوّقة التي تنتظرهم.

نمنح الأولوية لإنتاج وتسليم مركباتنا التي تشهد أعلى مستويات الطلب

■ هل إن موضوع البطء في انتاج السيارات من جراء النقص المستمر في رقائق اشباه الموصلات سوف يكون له اي تأثير على تصدير السيارات الى المنطقة وبالتالي على نسب المبيعات؟

– مع مواجهتنا لمرحلة كوفيد المستمرّة غير مسبوقة على الصعيد الدولي، فرض النقص الحاصل في أشباه الموصلات تأثيرات على قطاع السيارات بشكل عام، بما في ذلك شركة 'جنرال موتورز.' ولقد رأينا تأثيراً محدوداً على منطقة الشرق الأوسط في هذا المجال، لكننا نمنح الأولوية لإنتاج وتسليم مركباتنا التي تشهد أعلى مستويات الطلب، وبالأخص مركباتنا الرياضية متعدّدة الاستعمالات (SUV) كاملة الحجم.

ومن المتوقع أنه خلال النصف الثاني من العام ٢٠٢٢ سنكون قد تجاوزنا مشكلة نقص الرقائق.

نظرة تفاؤلية للمستقبل

■ ما هي التحديات الاخرى التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– على الرغم من كافة التحديات في هذه المرحلة، لكن لدينا نظرة تفاؤلية للمستقبل على الصعيد الدولي والإقليمي، و«جنرال موتورز» جاهزة لمواجهة الصعوبات عبر الحفاظ على موقع مالي قوي على مدى السنين. ومتابَعة العمل الدؤوب مع فريقنا ووكلائنا وشركائنا. ولقد أظهرت «جنرال موتورز» مرونة كبيرة. خلال ٢٠٢٠ حيث عزّزت عملياتنا في الشرق الأوسط وأفريقيا حصّتها بقطاعات السوق الاستراتيجية الرئيسية وتخطّت أداء السوق العام. والنتائج القوية لسنة ٢٠٢١ في الشرق الأوسط هي خير دليل على مناعة «جنرال موتورز» وقدراتها الكبيرة من خلال الدعم الذي يقدّمه شركاؤنا الحاليون وعملاؤنا الذين يُظهرون الكثير من الولاء لنا.





مع الإشارة إلى أن مختلف طرازاتنا مصممة بطريقة تتماشى مع بيئة وخصائص منطقة الشرق الأوسط وتحاكي التطلعات المختلفة لعملائنا.

طرازات جديدة

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم اطلاقها خلال العام ٢٠٢٢؟ ما هي مميزاتها وهل هناك اي اسعار تشجيعية او عروضات معينة؟

– لقد أعلنا عن توافر ثلاثة طرازات جديدة في السوق بما في ذلك «جي إم سي تيرين» AT4، «كاديلاك» CT4 Blackwing و«كاديلاك» CT5 Blackwing، و«شفروليه جرووف» للعام ٢٠٢٢. تتميّز علاماتنا التجارية وسياراتنا بشعبيتها القوية في السوق. ونحن نتمتّع بمكانة عالية جداً في الامارات وقطر والسعودية والكويت ويسعدنا ان تحتل «شفروليه» المركز الأول في مصر على مدى ١٤ سنة متتالية.

ومع انتقالنا إلى المركبات الكهربائية، فإننا ملتزمون على الصعيد الدولي بإطلاق ٣٠ مركبة كهربائية (EV) جديدة بحلول سنة ٢٠٢٥، ١٣ منها ستأتي إلى الشرق الأوسط. ونحن نريد للكل أن يكونوا معنا في هذا التوجّه ونهدف لجعل المركبات الكهربائية متاحة أكثر في المنطقة، بدءاً من 'شفروليه بولت EUV' مروراً بمركبة «جي إم سي هامر» EV وسيجري طرحهما في ٢٠٢٢ و«كاديلاك ليريك» التي سيتم إطلاقها في ٢٠٢٣. وبهدف جلب هذه الأسماء الجديدة إلى السوق بشكل سلس، فإننا نتابع العمل الوثيق مع الحكومات والشركاء المعنيين في مختلف أنحاء الشرق الأوسط. وتلعب الإمارات العربية المتحدة بشكل خاص دوراً ريادياً في هذا المجال.

استراتيجية أعمال متعددة الأوجه

■ ما هي استراتيجيتكم للاعوام القادمة؟

– نعتمد هنا في الشرق الأوسط على 'استراتيجية الأعمال متعدّدة الأوجه'، حيث نقوم من جهة بدفع نمو أعمالنا الأساسية القائمة على توفير سيارات وشاحنات ومركبات SUV عالمية المستوى، بينما نعمل من جهة أخرى على تعزيز ريادتنا لمستقبل التنقّل في مجال التحوّل الكهربائي والقيادة الذاتية والاتصال. كما إن الإعلان الأبرز في قطاع المركبات الكهربائية والذي تم خلال فعالية «إكزيبيت زيرو العربية» في شهر نوفمبر شكّل مصدر اعتزاز لنا، حيث يؤكّد على التزامنا بمستقبل أفضل وأكثر استدامة للأجيال القادمة، إلى جانب تعزيز موقع «جنرال موتورز» كشركة مبتكِرة تسهم بتغيير العالم.

ونحن نمضي نحو تحقيق التزاماتنا فيما يتعلّق بالاستدامة من موقع القوّة، ولقد رفعنا استثماراتنا في قطاعَي التنقّل الكهربائي وذاتية القيادة إلى ٣٥ مليار دولار أميركي بين ٢٠٢٠ و٢٠٢٥ لأجل تسريع مهمّتنا الرامية لتحقيق «الرؤية صفر».

إن الإمكانيات والفرص المتاحة في منطقتنا والتحوّل الكهربائي جزء من استراتيجيتنا الشاملة الخاصّة بالسوق الإقليمي، وسوف نستمر من خلالها بتوفير محرّكات الاحتراق الداخلي، إلى جانب المركبات الكهربائية، وذلك لسنوات عديدة قادمة. وتتميّز «جنرال موتورز الشرق الأوسط» بكونها تتيح واحدة من أكثر فرص النمو لدى «جنرال موتورز» خارج أميركا الشمالية والصين.

توازياً مع هذا، يأتي الإعلان عن شراكة 'كروز' المدعومة من «جنرال موتورز» مع «هيئة الطرق والمواصلات» في دبي لإطلاق أسطول من مركبات التاكسي الآلية ذاتية القيادة بدءاً من ٢٠٢٣. وتتميّز مركبة «كروز أوريجين» ذاتية القيادة بتصميمها الرائد من قبل «جنرال موتورز»، وهي تستمد طاقتها من نظام بطارية «آلتيوم» من «جنرال موتورز»، وسوف تكون الإمارات العربية المتحدة الدولة الثانية بعد الولايات المتحدة الأميركية التي توفر هذه التقنية، ونحن متحمّسون جداً لفرص الأعمال الجديدة التي ستتيحها مع هذه المبادرة.

علاوة على ذلك، وقّعنا مذكرة تفاهم مع شركة المنصور للسيارات حول أوجه التعاون والنمو المستقبلي على اطار عمل لاستكشاف مجالات الاستثمار في الشركات المصرية الناشئة التي تعمل على تقديم تقنيات أو حلول جديدة لدعم التنقل المستدام، كما نصت الإتفاقية على بحث سبل توسيع نطاق الأعمال المتعلقة بقطع الغيار والكماليات، إلى جانب بحث التوسع في الإنتاج المحلي وتجميع المركبات الكهربائية التي تعمل بالبطاريات (BEV).■

شراكة استراتيجية بين "GM" و«التوكيلات» و«يوشي»

وقّعت «جنرال موتورز أفريقيا والشرق الأوسط» مذكّرة تفاهم مع شركتَي «التوكيلات» (التوكيلات العالمية للسيارات) و«يوشي» بهدف إستكشاف سبل توفير الخدمات المتنقّلة للسيارات في المملكة العربية السعودية. وسوف تركّز الشركات الثلاث على الفرص المتاحة في السوق المحلّي أمام توفير خدمات التوصيل دون ملامسة بهدف تعزيز أعلى المستويات التي تضمن راحة كافة العملاء.

وسترتكز هذه المبادرة على منصّة «يوشي» التي تقوم على توفير الخدمات في اللحظة الأخيرة، والمصمَّمة لتقديم خدمات العناية بالسيارات مباشرة للعملاء أينما كانوا داخل المملكة. وتقوم حالياً شركة التقنيات الموجود مقرّها في الولايات المتحدة الأميركية بتوفير خدمات التزويد بالوقود، غسيل السيارات، العناية بالسيارات، تغيير الزيت وغيرها من خدمات الصيانة الخفيفة الأخرى في أميركا الشمالية.

وتعليقاً على هذا الحدث، أكّد **لؤي الشرفاء**، الرئيس والمدير التنفيذي لعمليات «جنرال موتورز» في أفريقيا والشرق الأوسط، قائلاً: «نحن في «جنرال موتورز» ملتزمون بأهدافنا التي نسعى من خلالها لإعادة صياغة تجربة العملاء وتطوير خدمات جديدة ومبتكَرة في المنطقة بشكل مستمر. ومن شأن تعاوننا الدائم مع شركات التقنيات المبتكَرة وروّاد قطاع السيارات أن يمكّننا من تقديم حلول متطوّرة تعزّز مستويات السلامة والملاءمة للحد الأقصى لراحة العملاء»، مضيفاً أن المملكة العربية السعودية تعد واحدة من أكبر أسواق «جنرال موتورز» في إفريقيا والشرق الأوسط، حيث تم بيع أكثر من مليون سيارة في العشرين عاماً الماضية فيها، منوهاً بحرص الشركة على تقديم أفضل الخدمات لعملائها، لافتاً إلى الشراكة التي تجمعهم مع «التوكيلات» منذ عام ١٩٤٨، مؤكداً أن السعودية تعد أول سوق خارج الولايات المتحدة يتبنى تقنية «يوشي»، معلناً مواصلة إستكشاف المزيد من الفرص مع «التوكيلات» و«يوشي»، مثل إطلاق عروض جديدة لقدرات وكفاءات شحن المركبات الكهربائية ومنتجات التأمين خلال عام ٢٠٢٢.



ومن جهته، قال **برايان فيرست**، الرئيس التنفيذي والشريك المؤسِّس لشركة «يوشي»: ضمن هذا الإطار، سوف تتعاون الشركات معاً لإستكشاف السبل والفرص المختلفة التي تتيح توفير تجارب مبتكَرة للعملاء عبر شبكة «التوكيلات» وقاعدة عملائها، خصوصاً وإن «التوكيلات» هي من بين أضخم وكلاء السيارات في المنطقة وتشغّل شبكة تضم ٣٤ منشأة ولديها أسطولاً كبيراً من مركبات الإيجار يزيد عدده عن ١٠ آلاف مركبة في مختلف أنحاء السعودية.

وبدوره، صرّح المهندس **محمد صلاح الدين عبد الجواد**، رئيس مجلس إدارة شركة «التوكيلات»: «هدفنا هو أن نكون الوكيل المفضَّل للسيارات بين أوساط العملاء في المملكة العربية السعودية. ولتحقيق هذا، علينا السعي دوماً وبشكل دؤوب لتوفير منتجات ممتازة وخدمات إستثنائية لعملائنا من خلال التعاون مع شركائنا وموردينا البارزين».

ويُشار إلى أنه قد تم توقيع مذكّرة التفاهم خلال فعالية «إكزيبيت زيرو العربية» من قِبَل **لؤي الشرفاء**، والمهندس **محمد صلاح الدين عبد الجواد**، وذلك بحضور **ستيف كيفير**، نائب الرئيس الأول لدى «جنرال موتورز» ورئيس «جنرال موتورز الدولية».

«لما ستقود السيارات الفاخرة المستقبل الكهربائي»

بقلم كريستيان أكويلينا (المدير التنفيذي للعمليات في كاديلاك CADILLAC الدولية وكاديلاك الشرق الأوسط)



لطالما كانت المنتجات والخدمات الفخمة والراقية هي أول ما تبرز فيها التوجّهات الجديدة التي يشهدها أي مجال في الحياة، أكان هذا في قطاع الموضة، أم المأكولات الفاخرة، أم حتى السفر المتميّز. وبالطبع، فإن قطاع السيارات لا يحيد عن هذا النمط.

وإلى جانب تميّزها بالتصميم الأنيق والجميل وتوفيرها لمتعة القيادة الفريدة، فإن السيارات الفاخرة تشكّل حاضنات لأحدث الابتكارات والتطوّرات التقنية. فهي تتميّز بتجهيزاتها التي تضم أرقى الخصائص من الداخل والخارج على حد سواء، بدءً من تلك المتعلّقة بالراحة، مروراً بالأداء، وصولاً إلى الترفيه والسلامة، وبالتالي فإنها تمنح السائق والركّاب الإحساس بامتلاكهم لكل شيء تقريباً، كما تضع ذلك مباشرة في متناول أيديهم. والأفضل من هذا كلّه هو أن المركبات الفاخرة تقدّم للسائقين مستويات من الراحة لم يشعروا قبل أنهم بحاجة لها، لكنهم يتعوّدون عليها بسرعة ويصبحون معتمدين عليها بالكامل.

ضمن هذا الإطار، تتميّز «كاديلاك» بإرثها الغني والعريق في الريادة التقنية على مدى ١٢٠ سنة – شاملة العديد من الابتكارات التي نعتبرها اليوم أموراً بديهية. وانطلاقاً من أول محرّك بمشغّل كهربائي حتى محرّكات V8 ذات الإنتاج المكثّف، وميّزة التحكّم المغناطيسي بالركوب وأول مركبة متصلة، فقد تألّقت العلامة التجارية ولا تزال في مجالات الابتكار وتخطّي التوقّعات وتوفير ما هو استثنائي.

وعندما يتعلّق الأمر بالمركبات الكهربائية (EV)، فإن الدرب نحو مزيد من الابتكارات يشهد تسارعاً كبيراً، حيث يتم توفير خصائص بارزة من شأنها أن تحوّل طريقة عيشنا بشكل كبير. وسبب أساسي بهذا هو أنظمة البرامج الذكية التي تعمل كنظام عصبي في السيارات، وتمكّنها من أن تكون مرادفاً للسائقين مع قدرة تخصيص التجارب وفقاً لخياراتهم المفضّلة.

يُشار هنا إلى أن الاتصالات وعمليات التخصيص تُعتبَر عناصر أساسية ستسهم بتحويل قطاع المركبات الكهربائية والمركبات ذاتية القيادة (AV) وترسيخ مكانة السيارات الفاخرة كقوّة دافعة لمستقبل التنقّل. تخيّلوا على سبيل المثال سيارة تستطيع التعرّف على مزاجك وتعديل البيئة الداخلية كي تتلاءم مع الحالة المزاجية؛ كما يمكنها نقلك من النقطة «أ» إلى النقطة «ب» بسلاسة مع تفادي الازدحامات المرورية؛ أو تقليل نسبة المخاطر إلى صفر تقريباً. وهذا المستقبل ممكن فعلاً بواسطة المركبات الكهربائية وذاتية القيادة.

وبالنسبة إلى «كاديلاك»، فإن هذا الواقع هو أقرب مما يمكن تخيّله. وبالحقيقة، وكجزء من رؤية «جنرال موتورز» المتعلّقة بعالم يتميّز بصفر انبعاثات وصفر ازدحام مروري وصفر حوادث، فإن 'كاديلاك' ستكون في موقع يتيح لها توفير مجموعة مركبات كهربائية بالكامل بنهاية العقد الجاري.

ومن خلال جمعها بين أفضل ما في عالمين اثنين – التقنيات الفريدة مع معايير «كاديلاك» وحِرَفيتها العالية – سيُعاد تعريف مفهوم ملكية السيارة بالنسبة للسائق العصري. وتماماً كما قدّمنا الابتكارات منذ ما يزيد عن قرن من الزمن، وتحويل كيفية تنقّل الناس من استخدام الأحصنة والعربات وصولاً للمركبات بلا خيول، سوف تعرِّف 'كاديلاك' مستقبل التنقّل الفاخر وتستمر برفع المعايير التي أرستها عبر التقنيات المتطوّرة والتصاميم الراقية.

هناك أمر يجدر ذكره وهو أن مركبات «كاديلاك» الكهربائية هي الأولى التي سترتكز على منصّة بطارية «ألتيوم» الثورية من «جنرال موتورز»، والتي تُعدّ تقنية متطوّرة جداً بسبب الخلايا كبيرة الحجم بنمط الجيوب والتي يمكن جمعها وتثبيتها عمودياً أو أفقياً ضمن مجموعة البطارية. ويسمح هذا التصميم القياسي باستخدامه في المركبات الكهربائية من كافة الأشكال والأحجام ومستويات الأداء. كما إن هذا يعني عدم وجود أي مساوَمة – إذ باستطاعة السائقين توقُّع التسارع من ٠ إلى ١٠٠ كلم/س في غضون ٣ ثواني فقط؛ والتمتّع بمدى قيادة يزيد عن ٥٠٠ كلم عند الشحن الكامل، إضافة للحصول على ميّزة الشحن السريع لتوفير مدى قيادة يبلغ ١٢٢ كلم عبر الشحن لمدّة ١٠ دقائق فقط.

وكميّزة عملية أكثر أيضاً، باستطاعة السائقين توقُّع توفير الوقت المستغرَق عند محطّات التعبئة بالوقود، وبالطبع هذا يسهم في تحقيق مبتغانا بالحفاظ على البيئة.

نشير إلى أنه بإمكان العملاء التطلّع لرؤية أولى مركبات «كاديلاك» الكهربائية بالكامل على الطرق في العام ٢٠٢٣، وهي من طراز «كاديلاك ليريك»، التي تتميّز بكونها تمنح السائقين إحساساً بالتوازن والرشاقة والأداء بفضل حصولها على منصّة بطارية «ألتيوم» كما تأتي «ليريك» مجهّزة بخصائص رائعة مثل شاشة متطوّرة مائلة من نوع LED بحجم ٣٣ بوصة مع قدرة توليد ما يزيد عن مليار لون مختلف، بالإضافة إلى النظام الفعّال لمنع الضجيج من الجيل المقبل لدى «كاديلاك»، وغير هذا الكثير.

وهناك طراز آخر سيتوفر في الأسواق أيضاً وهو CELESTIQ الذي يشكّل سيارة العرض فائقة الفخامة والكهربائية بالكامل من «كاديلاك»، والتي تم إلقاء الضوء عليها سريعاً في بداية السنة على المستوى الدولي. وهذه السيارة مصمَّمة لإرساء معايير جديدة ضمن فئة المركبات الكهربائية الفاخرة. ومن المتوقَّع أن يكون سقف هذه السيارة الأول من نوعه الذي يضم زجاجاً ذكياً رباعي الأجزاء من ، والذي يمنح كل راكب فرصة اختيار المستوى المرغوب من شفافية السقف. وستكون التجربة الشخصية التي يعيشها كل راكب ميّزة حصرية في«كاديلاك» CELESTIQ، وهو ما يجسّد التزام «كاديلاك» بإعادة تصوُّر ما يمكن تحقيقه من ناحيتي التصميم والتقنيات، بينما في الوقت ذاته توفير تجربة شخصية خاصّة تلبّي متطلّبات وأحاسيس السائقين.



تتميّز المركبات الكهربائية بكونها تقود الدرب في مجال تطوير التقنيات الجديدة التي تُعتمَد بعدها في قطاع الإنتاج العام، وهذا طبعاً متاح بفضل الجرأة والابتكارات التي تتمتّع بها مجموعة حصرية من الروّاد. لذا، يمكن التأكيد على أن المركبات الكهربائية هي بمثابة صيغة ناجحة سوف تقود المشهد العام بقطاع السيارات اليوم وغداً وتبشّر بانطلاقة عصر جديد لقطاع التنقّل.

للهيبة حضورها



يرتقي يوكون دينالي 2022 بمفهوم الفخامة إلى مستوى جديد كلياً، ويفرض حضوره بقوة من خلال حجم أكبر وتصميم أكثر جرأة. كما يوفّر يوكون دينالي تقنيات متقدمة مثل الكنسولة المركزية مع ثلاجة والتوافق مع نظامي Apple CarPlay™ و Android Auto™، بالإضافة إلى مميزات الأمان والسلامة مثل نظام الإنذار للمساعدة على ركن المركبة ونظام التنبيه عند تغيير المسار. كل ذلك وأكثر ما يمنحك تجربة قيادة استثنائية مع يوكون دينالي 2022.

GMC

WE ARE PROFESSIONAL GRADE



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.

ROLEX

Martin Schulz

(President & CEO of Mercedes - Benz Cars Middle East):

We will go “electric only” everywhere



Martin Schulz, President & CEO at Mercedes-Benz Cars Middle East, is a former CEO of Mercedes-Benz Romania and Head of Product & Marketing at Mercedes-Benz Korea, with a 20 year experience within Mercedes-Benz. He held the role of Sales and Marketing Director at Mercedes-Benz Vietnam until 2012 and then Vice President Sales & Marketing for Passenger Cars and Vans Thailand until 2016. And being a part of the automotive industry for such a long time, this helped him amass an extensive know-how and experience. With an active interest for innovation and a visionary leadership, his current position represents great premises for transforming the business in Middle East to set the foundation for future mobility and to strengthen digitization and customer centricity. Al Bayan Magazine met Mr. Schulz and following is the interview conducted.

*** What are the new models that Mercedes-Benz will be launching during 2022?**

- Mercedes-Benz has finalized development plans for many new models, all scheduled to arrive in 2022. The headliners in the wide-ranging new-model programme include the Mercedes-AMG SL Roadster which will be a completely new vehicle architecture. Meticulously developed by Mercedes-AMG, it consists of an aluminum space frame with self-supporting structure. The chassis itself features an intelligent material composition with high aluminum content and new fiber composites. This allows for high comfort, precise driving dynamics, optimal packaging and sporty body proportions. Just like the original SL in 1952, also known as the Gullwing, the 2022 model was first conceptualized on a blank sheet of paper. Not a single component was taken from the preceding SL model or a similar model like the GT, making it a completely unique automobile. Within the vehicle, fine materials and meticulous workmanship help accentuate the minimalist approach. The completely redesigned interior features a 2+2 seating configuration for the first time since 1989. This makes the SL even more spacious and versatile. And if the extra seating isn’t needed, a deflector protects front seat passengers from wind at the back of the neck. As for the seats themselves, the avant-garde design makes them appear lighter and sleeker with fully integrated headrests and ideal ergonomics. Customers can choose from single or two-tone Nappa leather, elegant Nappa STYLE leather with diamond stitching, or the sporty combination of Nappa Leather and DINAMICA RACE microfiber with yellow or red topstitching. At the center of the space sits the 11.9-inch multimedia touchscreen. Positioned vertically, it flows naturally from the lower section of the instrument panel and can be electrically adjusted to reduce glare when driving with the top down. The result is an interior that feels true to the tradition of the classic SL Roadster, but reinvented for the modern era. All 2022 Mercedes-AMG SLs will be powered by a twin-turbo 4.0-liter M177 AMG V-8. The “entry level” car will be the SL55, with 469 hp and 516 lb-ft of torque, while the SL63 will make 577 hp and 590 lb-ft. The difference is attributable primarily to higher turbo-boost pressure and improved internal air flow in the SL63, as well as modified engine software.

The other highlight is the 2022 Mercedes-AMG GT63 S E. The twin-turbocharged, 4.0-liter V8 is, at its most fundamental level, not all that dissimilar from the one found in many of the company’s more “pedestrian” AMG models. But when you pair it to a 201-horsepower electric motor mounted directly to the rear axle, things get a bit more spicy. Borrowing tech from the AMG Project One and its recent line of mild-hybrid gasoline engines, the new E Performance powertrain represents a significant evolution of the AMG formula. This new modular powertrain pairs the rear-mounted electric drive unit to a turbocharged gasoline engine. The electric motor drives the rear axle directly, but power can be sent to the front axle (essentially the same way it is transferred from the gasoline engine to the rear, just in reverse), thanks to AMG’s advanced all-wheel drive system. With the new Mercedes-AMG GT 63 S E Performance, we are transporting our brand DNA into an electrified future. In doing so, we are following our own technical path, which is what has always made AMG so special and desirable. Developed entirely in Affalterbach, the performance hybrid offers a fascinating level of driving dynamics and rightly bears our new technology label E Performance. With this new concept, we are also opening up to new target groups who will experience Mercedes-AMG as the performance luxury brand of the 21st century. While the V8 up front is otherwise conventional, it does incorporate an electric turbocharger. Mercedes has dabbled in electric boosting with its 48-volt mild hybrid powertrains, but this represents a fairly significant evolution of the tech. At its core, it’s still an exhaust-powered turbine, but at lower engine speeds and throttle openings, it will be juiced by electricity from the E Performance hybrid’s battery, spooling it instantly and effectively eliminating any potential turbo lag. In this capacity, it eliminates the need for additional (or more complex) turbochargers to smooth out power delivery at different engine speeds. Out back, the drive unit integrates the mechanical differential (connected to the V8 by an old-fashioned mechanical prop shaft) with the electric drive unit, which is fed directly by the rear-mounted battery pack. Mercedes says the 63 S E Performance’s rear drive unit utilizes a two-speed transmission (not to be confused with the conventional 9-speed multi-clutch unit paired to the V8 up front) that shifts at approximately 87 mph, which corresponds to the electric motor’s maximum speed of 13,500 RPM. While this model is clearly set up to be a performance car first, the underlying tech is effectively application-agnostic. Dial back the scale of the engine and add some battery capacity, and the same modular system could deliver significantly more all-electric range, making an excellent foundation for a more luxurious (and frugal) premium experience.



*** What is your outlook for 2022 and beyond?**

- The most important trend that we see is our drive to electric only and this doesn’t stop anywhere, it also applies for the Middle East whereby we are committed by the end of the decade which is not far to go electric only everywhere where the conditions allow. We are very committed with the EQA and EQB and soon to come the EQE and SUV brands to offer the most attractive luxury electric vehicles in the market. This is what will drive us in the next years to establish this new technology and to do this amazing transformation. We are again at the point where we are reinventing the automobile and this is the biggest transformation that we are doing since the invention of the car.

*** Do you think the chip shortage is the main challenge facing the auto industry nowadays?**

- Even though we work in auto, I don't think the chip shortage is this unique to our industry. It is impacting other industries as well but given the performance of the brand over the last twelve months, we've really done well to curb any resistance from this chip shortage, the teams worked very closely with our dealers across the region to find effective ways to address customer concerns and demands when it comes to our product.

*** How are you implementing technology in your cars?**

- For us, we are a very customer centric brand and every decision we make, we want to make sure that it fulfills our consumer expectations when it comes to interacting with us as a brand. What we have done over the last 12 months is look at all our technology stacks and processes as well as all the different consumer touch points. We know the shopping journey has really evolved over the last three years, at least, and with the pandemic,\ digital transformation is a must for both brands, and in mindsets of consumers, so we are very much looking at how we can build a healthy Omnichannel approach for our customer. We still know that buying a car is personal decision, and how the offline & online really need to complement each other. The customer can either start their journey with us online, where we are about to roll out our first generation e-commerce platform in the Middle East, or go to the showroom where the technology there also identifies what the customer has done online earlier. We are not looking at it from a very one-dimensional perspective, which is just sales, but for us it is how do we bridge this to the ownership life cycle.. Every relationship that we are creating now needs to be continued right through to after sales service, accessories, events, marketing, etc… so we want to make sure we have this completely integrated program in order for customers to feel like they are not only buying a car, but that they are part of the whole brand experience. We want to create relationships with our customers.

*** What are the new models of Infiniti?**

- We have just launched our all-new QX55, it is the first Japanese premium coupe SUV. For us, it is an exciting time because obviously this vehicle tips to the heritage of the FX in terms of the design, so we are bringing back our unique take on design for vehicles, not just from the silhouette but also the detailing, from our origami-inspired grilles to the uncluttered tailgate. Also, the eye-catching digital piano key taillights leave a lasting impression, perfectly punctuating the car's sloping coupe-back design. The all-new QX55's cabin features a unique asymmetrical design, that still maintains comfortable spaces for both the driver and passengers. And we have updated all our technology inside the vehicle to meet the expectations the customer would have from a premium vehicle. We will start delivering the car to our first customers in February, so we are quite excited about that and it will be available in the whole region. It has been a few years since we have launched a new car and with this car in specific, we are targeting a new customer who maybe hasn't considered this in the past. It is not only about the technical side of the car and what it brings, but also the emotional side of it.

*** What are your expectations for 2022?**

- 2022 will be a very big year for us, we will still be launching QX55 and bring the next generation of QX60 to the market. It will be unique from the exterior design perspective and the work that has been put into it. We are also bringing new colors with that car. These two vehicles are not only new launches for us, but also kind of an inflection point for the brand on what's to come. It's certainly an exciting time for the brand.





Nadim Ghrayeb

(General Manager Marketing, PR & CX International Markets – Infiniti Middle East):

We want to create relationships with our customers



Nadim Ghrayeb, General Manager Marketing, Customer Experience, and PR of INFINITI Motor Company's International Markets Group, is a passionate marketing leader with a long-span career in the automotive industry. He started his career working in Interone Resonance Middle East where he was responsible for BMW Group's the Middle East and India markets. He later joined JWT MENA where he was responsible for all brand advertising developments for clients including Audi Middle East & Nike among others. In his position at INFINITI, Ghrayeb spearheads the communications operations for the brand, managing major projects including marketing and media planning, product launches and brand strategy roll-out. Prior to joining INFINITI Middle East, Ghrayeb was the head of marketing at General Motors, overseeing the Cadillac brand for nine years before joining Interesting Times LLC where he played a key role in developing digital transformation solutions during the pandemic. Al Bayan Magazine met Ghrayeb and conducted the following interview.

*** How do you evaluate the automotive sector during 2021?**

- We are seeing a positive recovery this year across the region in terms of the automotive segment from the market data that we gather and from looking at our own internal sales. INFINITI has shown good growth year-over-year especially with some of our key vehicles such as the QX80, the rest of our vehicles are also doing well, and with positive numbers seen from our QX50 and sedan lineup. In general we've seen the automotive industry rebound, 2021 has been a good year overall, lot of new introductions entered the market as well, which helped create that excitement around the whole auto industry, and we are going into 2022 with similar optimism. There are no signs of slowing down at the moment, but obviously the chip shortage is something that is affecting all of us and INFINITI is taking a different approach to how we manage it overall. We are working closely with our partners to ensure we have a healthy run rate of vehicles for our customers, because at the end of the day, every decision we make is very customer centric, we need to ensure that we are fulfilling our customers' requirements whether on the sales side, after sales side and even from the innovations and technologies that we bring to the brand. Our dealers have been quite resilient, they have managed the chip shortage problem quite well. Progressively, we are seeing improvements, but it will be a reality for the industry a little bit longer and we are all adjusting and implementing the right measures to ensure that the impact on our customers and future customers isn't significant, and that we can fulfill the expectations of our customers in both the short and medium term when it comes to product sales.



سلمـان سلطـان

(المدير الإقليمي للعلاقات العامة والمنتجات الجديدة - جاكوار لاند روڤر، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا):

استراتيجيتنا أثبتت نجاحها



تسعى شركة «جاكوار لاند روڤر» دائماً إلى تحسين وتطوير مواصفات وتصاميم وطرق انتاج سياراتها، وقطع الغيار والملحقات الخاصة بها. وكذلك تقوم بإجراء تعديلات عليها باستمرار.

وتواصل تحقيق نتائج جيدة لمبيعاتها في دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، حيث تصدرت الإمارات والسعودية أسواق المنطقة.

ويقول المدير الإقليمي للعلاقات العامة والمنتجات الجديدة في شركة جاكوار لاند روڤر، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، سلمان سلطان، وهو من القيادات الشابة ذات الإمكانيات العالية، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «ان أبرز تحدٍّ اليوم هو مشكلة النقص في إنتاج الرقائق الإلكترونية للسيارات، والتي انعكست على إنتاج المصانع في العالم أجمع».

ويتابع سلطان: «أصبح العميل يميل إلى استعمال الخدمات الإلكترونية بفضل التغيير الحاصل في نمط الشراء، أكان في منطقة الشرق الأوسط والخليج أو حول العالم».

ويكشف سلطان بأن كل سيارات جاكوار في العام ٢٠٢٥ ستكون كهربائية بالكامل، كما ستكون جميع سيارات لاند روڤر متوفرة بطرازات كهربائية بالكامل بنهاية العقد الحالي، حيث سيتم تقديم أول سيارة لاند روڤر كهربائية بالكامل في العام ٢٠٢٤ وستتوافر في كل الأسواق. فيما ينصب تركيزنا حالياً، على سيارة رينج روڤر الجديدة بالكامل في جيلها الخامس.

■■■ شركتنا تتميز بقدرتها الهائلة على التغيير وسرعة التأقلم مع الظروف ■■■

■ كيف تقيّمون قطاع السيارات في الامارات ومنطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا؟

– بداية، لا بد من الإشارة إلى أن أداء القطاع يعدّ جيداً، فمع نهاية صيف ٢٠٢٠ وبدء إنحصار أزمة «فيروس كورونا المستجد» عاد الطلب على السيارات للارتفاع، اذ خرج العديد من الدول من الاقفال القسري. وعندما فتحت المصانع خلال العام الماضي تراوح العمل ما بين ٣٠ و ٧٠٪ وذلك حسب المصنع والمنطقة، وقد أثّر ذلك على حركة التوزيع مع بداية العام ٢٠٢١ لا سيما بعد بروز مشكلة النقص في إنتاج الرقائق الالكترونية للسيارات. وهذه المشكلة أثرت على إنتاج المصانع في العالم كله. أما بالنسبة للسوق فيوجد طلب وإقبال كبير على شراء السيارات الجديدة، لكن كما ذكرت تعاني جميع الشركات من مشاكل في المصانع والتجهيز والنقل.

■ ما الذي تأثر لديكم من جراء هذه المشكلة؟

– إننا نركز كثيرا على خاصية الأمان في سيارات جاكوار لاند روڤر، فهي الأهم، لذا يجب التركيز عليها رغم أهمية توفر عدادات السرعة او المكيّف او السماعات وأنظمة الادارة و A.B.S. في السيارة، الى جانب الخيارات الأخرى مثل المقاعد الالكترونية او مقاعد التدليك. اليوم لا نستطيع توفير جميع الخيارات للزبون، لانه كما سبق وذكرت يوجد أزمة عالمية في انتاج الرقائق الالكترونية الخاصة بالسيارات وهذه تدخل في معظم تفاصيل انتاج السيارات لدينا.

كنا من أوائل الشركات التي بدأت البيع عبر الانترنت

■ ان التحول التكنولوجي بات أساسيا في العالم وقد كنتم من بين أولى الشركات التي أنشأت منصة بيع عبر الانترنت لاستيعاب تداعيات الأزمة لذا ما الذي استطعتم تحقيقه بهذا الشأن خلال العام ٢٠٢١؟

– لقد بدأنا هذا التحول قبل فترة الجائحة فقد كنا من أولى الشركات التي بدأت البيع عبر الانترنت في الكويت والسعودية وقطر والبحرين، وقد وفرنا بالشراكة مع موزعي سياراتنا الحصريين في المنطقة منصة الكترونية تمكّن الزبون الدخول عبر مواقعنا الالكترونية للاطلاع على كافة التفاصيل الخاصة بالسيارة التي يفضلونها واختيارها واتمام عملية الدفع المناسبة من الخيارات المتاحة وإنهاء الاجراءات الأولية، ثم الاتجاه الى الوكيل واستلامها. وأضفنا إلى ذلك أثناء الإقفال القسري خلال الجائحة إمكانية إيصال السيارة إلى الزبون عبر شراءه لها عبر الانترنت.

■ هل أنتم راضون عن هذا التحول الرقمي؟

– طبعاً، خصوصاً ان قاعدة العملاء باتت تتغير. فحياة الجيل الجديد تتمحور اليوم حول الهاتف المحمول والانترنت وهو يفضل استعمال الخدمات الالكترونية، كما ان هذا التغيير في نمط الشراء بات مساندا ليس في الشرق الاوسط والخليج فقط إنما في العالم كله.

نحترم البيئة التي حولنا

■ ما هي أهم الدروس التي استخلصتموها نتيجة التحديات التي نمر بها حاليا من أزمات اقتصادية الى أزمة التصنيع وأزمة الوباء؟

– نفخر بقدرتنا على تغيير الكثير من الأمور داخل الشركة وبأسرع وقت خلال فترة الجائحة، لقد استطعنا توفير كل شيء يحتاجه العميل من خلال المنصة الكترونية التي نتعامل بواسطتها، كما ان فريقنا الاداري كان على توافق بضرورة التغيير في اسرع وقت، وتحقق ذلك خلال يومين او ثلاثة، وقد تحولت كل العمليات والاتصالات الى الانترنت. خلال العام الماضي قمنا باحتفال عرض سياراتنا الجديدة إفتراضياً في عدة مناسبات، كما كنا أول شركة في الشرق الاوسط وتحديداً في الامارات تجري تجربة في القيادة وذلك لسيارة لاند روڤر ديفندر الجديدة خلال شهر أغسطس من عام ٢٠٢٠، بعد اتخاذنا كل الاجراءات الصحية اللازمة بالتنسيق مع وزارة الصحة ووقاية المجتمع وشرطة دبي. ان شركتنا تتميز بقدرتها الهائلة على التغيير وسرعة التأقلم مع الظروف.

من جهة أخرى، أعلنا في بداية العام الجاري عن استراتيجيتنا الجديدة، والتي تتضمن رؤية الشركة من ناحية التكنولوجيا والتطورات التي نعمل عليها، فنحن نحترم البيئة التي حولنا، ولذلك كل سيارات جاكوار في العام ٢٠٢٥ ستكون على الكهرباء بالكامل وسيتم إيقاف استعمال الديزل والبترول في سيارات جاكوار مع نهاية العام ٢٠٢٤.

ستقدّم «جاكوار لاند روڤر» من خلال الاستراتيجية الجديدة تصوراً جديداً

للفخامة العصرية بطبيعتها في المستقبل ضمن علامتيها البريطانيتين المميزتين.

وستؤدي «جاكوار لاند روفر» أعمالها بما يحقق استدامة حقيقية، لتصبح مصدراً أكثر مرونة للسيارات والخدمات الفاخرة الأكثر جاذبية في العالم، والتي تقدمها لأكثر العملاء تميّزاً، وذلك كله ضمن استراتيجية مصممة لوضع معايير جديدة للشركات الفاخرة الراغبة بترك أثر إيجابي على المستويات البيئية والمجتمعية والاجتماعية.

كما أعلنا مؤخرا عن سيارة رينج روفر الجيل الخامس من لاند روفر. انها سيارة جديدة بالكامل.

■ كم يبلغ سعر سيارة رينج روفر الجيل الخامس في المنطقة وهل ستكون بمتناول الجميع؟

– من المبكر تحديد السعر الرسمي للسيارة في أسواقنا ولكنه من المتوقع أن يبدأ من ٥٧٩,٠٠٠ درهم في دولة الإمارات شاملا الضريبة، الضمان والصيانة، في وكالة الطاير للسيارات والتي ستعرض السيارة بمواصفات أعلى مقارنة مع تلك المعروضة في أميركا والمانيا وأي مكان آخر.

سيارة رينج روفر الجديدة متوفرة لتقديم طلب الشراء الآن، ويمكن للعملاء اختيار مواصفاتها المفضلة من هنا.

لا يمكن مقارنة سيارة رينج روفر بأي سيارة أخرى في العالم

■ هل من السهل على من اعتاد قيادة رينج روفر بأجيالها السابقة التمتع بقيادة سيارة الجيل الخامس وما أهم مميزاتها بنظركم؟

– سيارة الجيل الخامس تحمل شعار «لاند روفر» وهي تتمتع بكل ما تتميّز بها سيارة الرينج روفر، فهي رائعة على الطرقات الوعرة وعلينا ألا ننسى ان رينج روفر هي من أهم السيارات ضمن عائلة لاند روفر إذ أنها على مستوى عال من الرفاهية والأناقة، لا يمكن مقارنتها بأي سيارة أخرى في العالم.

ويراقب الجيل الثالث من نظام «إزالة الضجيج النشطة» (Active Noise Cancellation) في السيارة اهتزازات العجلات والإطارات والمحرك التي تصل إلى المقصورة، وينشئ إشارة مضادة يتم تشغيلها من نظام الصوت المؤلف من ٣٥ مكبراً، من بينها مكبران بقطر ٦٠ ميليمتر في كل من مساند الرأس لركاب المقصورة الأربعة الأساسيين، ليخلق مساحة شخصية هادئة، مماثلة لتأثير استخدام سماعات الرأس الممتازة.

كما انتقلت رينج روفر الجديدة إلى مستويات غير مسبوقة من الحفاظ على عافية الركاب، حيث يعد نظام «تنقية هواء المقصورة المعززة» (Cabin Air Purification Pro) ثمرة التطوير المستمر لهذه التكنولوجيا الرائدة، حيث يجمع بين تكنولوجيا «نانو إكس» (nanoe™ X) المزدوجة لتخفيض نسبة مسببات الحساسية والبكتيريا، وتخفيف الروائح والفيروسات، فيما يقوم نظام «تصفية هواء المقصورة» بمعيار ٢,٥ بيكومتر بتحسين جودة الهواء. وأثبتت تكنولوجيا «نانو إكس» علمياً قدرتها على تخفيض أعداد الفيروسات والبكتيريا إلى درجة كبيرة، بما فيها فيروس «كورونا» المستجد. وتنشط هذه التكنولوجيا المبتكرة في الهواء، بحيث لا تستطيع الجزيئات العبور من خلال فلتر الهواء، وتعلق في النهاية ويتم تحييدها. أما جهاز «نانو إكس» الإضافي في الصف الثاني فيزيد من فعالية هذا النظام من أجل كافة الركاب.

تركيزنا على سيارة رينج روفر الجيل الخامس

تم تصميم وتطوير وهندسة سيارة رينج روفر الجديدة في المملكة المتحدة، وخلال هذه العملية أصدرت لاند روفر ما لا يقل عن ١٢٥ براءة اختراع تغطي كل شيءٍ في السيارة، من تكنولوجيا الهيكل القاعدي المتطورة إلى بطارية الطرازات الهجينة القابلة للشحن. واستخدم مهندسو لاند روفر تكنولوجيا المحاكاة المشتقة من عالم السباقات كي تصل بالسيارة الجديدة لأقصى إمكاناتها في العالم الافتراضي، وذلك خلال أكثر من ١٤٠,٠٠٠ ساعة من الاختبارات والتحليلات الحاسوبية الشاملة والمكثفة السابقة للاختبارات الواقعية.

ثم تم إطلاق أسطول من نماذج السيارة إلى برنامج اختباراتٍ وتطوير قاسٍ، يقام في أقسى درجات الحرارة التي تتدرج من ٤٥ درجة مئوية في الصحراء، إلى ٣٠ درجة مئوية تحت الصفر في الدائرة القطبية الشمالية.

■ هل سيتم إطلاق نوع جديد من سيارات جاكوار؟

– نركز حالياً على الطرازات المتوفرة من علامة جاكوار وأبرزها E-PACE وF-PACE وF-PACE SVR، وهي أقوى طراز من عائلة جاكوار، وجمعيها متوافرة في أسواق المنطقة. وفي منتصف العقد الحالي، ستشهد جاكوار نهضة تجعلها تبرز كعلامة تجارية كهربائية بالكامل، مع مجموعة جميلة من التصاميم المؤثرة عاطفياً والتقنيات الحديثة الفائقة، حيث سيتركز وجود جاكوار حول جعل حياة أصحابها حياةً استثنائية، من خلال إنشاء تجارب قيادة بديعة تترك شعوراً فريداً ومرضياً لدى عملائها.

جميع الأسواق مهمة لنا

■ أية أسواق هي الأفضل لشركة جاكوار لاند روفر في العام ٢٠٢١؟

– كل أسواق المنطقة مهمة لنا وتتمتع بطلب كبير انطلاقاً من المغرب الى مصر وتونس والجزائر. وصولاً إلى دول الخليج والشرق الأوسط لكننا نشهد نسبة إقبال كبيرة في أسواق الامارات، والسعودية، وقطر والكويت.

■ هل حققتم نتائج جيدة خلال العام ٢٠٢١؟

– نعم نحن راضون عن نتائجنا بالرغم من كل التحديات التي يواجهها قطاع السيارات في العالم كله. وسنكمل في العام ٢٠٢٢ استراتيجيتنا المتبعة والتي أثبتت نجاحها واضعين الزبون وراحته نصب أعيننا لنقدم لهم أفضل المنتجات التي تتميز بالجودة والفخامة في لتصميم العصري.■





تييري صباغ (المدير التنفيذي لشركة نيسان الشرق الأوسط):

سجلنا ارتفاعاً في حجم المبيعات ونمواً في حصتنا السوقية في مختلف أسواق المنطقة بفضل أداءنا المتميّز وولائنا لعملائنا



عرفت شركة نيسان الشرق الأوسط كيف تحافظ على المرونة وتتكيّف مع الأوضاع التي فرضتها جائحة «كوفيد-١٩»، وهي اليوم تعتمد نهج عملي لفهم تفضيلات العملاء واحتياجاتهم من أجل بناء قدرات وتوفير حلول فعالة تؤدي إلى زيادة الوعي بمنتجاتها وخدماتها، وكذلك كسب علامتها التجارية ولاء العملاء على المدى الطويل.

ويقول تييري صباغ المدير التنفيذي لشركة نيسان الشرق الأوسط في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «احتفلنا بالعيد السبعين لاطلاق سيارة نيسان باترول في العالم وهي الأولى ضمن فئتها على مستوى أسواق المنطقة، وهي أصبحت السيارة الرباعية الدفع المتعددة الإستخدامات والمفضلة لدى المواطنين والمقيمين في الخليج، كونها تعكس تطلعات عملائنا».

وانطلاقاً من حصة الشركة السوقية الضخمة في أسواق المنطقة قامت الشركة بتعزيز التعاون مع الإدارة الرئيسية في اليابان لمواكبة احتياجات السوق، وطرح طرازات جديدة تحاكي تطلعات الزبائن، في أسواق الخليج. ما يعزّز مكانتها ويرفع من حصتها السوقية.

ويبدي صباغ تفاؤله بتحسن الامور خلال النصف الأول من العام ٢٠٢٢ وعودة الحركة إلى طبيعتها مع نهايته، ويتطلع إلى تحقيق المزيد من النمو، بعد أن سجلت الشركة ارتفاعاً ملحوظاً في حجم المبيعات، ونمواً في حصتها السوقية في مختلف أسواق المنطقة.

نيسان باترول باعت أكثر من مليوني سيارة في العالم خلال ٧٠ سنة

■ ما مدى أهمية الإحتفالية بالذكرى السبعين لاطلاق سيارة نيسان باترول في ظل الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– حافظت نيسان باترول منذ إطلاقها على رواجها في مختلف أسواق العالم، وتميزت كمركبة تصلح للطرق الوعرة ورسخت مكانتنا كبطل الدروب، وساهمت في إنتشار علامة نيسان عالمياً نظراً لمتانتها والآداء اللافت على كافة التضاريس، الى جانب مزايا الراحة التي توفرها وقد بيع منها أكثر من مليوني سيارة على مستوى العالم، خلال السنوات السبعين الماضية.

وتعتبر باترول الأولى ضمن فئتها على مستوى أسواق المنطقة، ونحن مستمرون في كسب رضا العملاء وتقديم تجربة قيادة مميزة، حيث أصبحت السيارة الرباعية الدفع المتعددة الإستخدامات، والمفضلة لدى المواطنين والمقيمين في الخليج، كونها تعكس تطلعات زبائننا.

■ ما هي أبرز خصائص نيسان باترول الجديدة؟

– يتميز الطراز الحالي من باترول بترقيات رئيسية في التصميم الداخلي والخارجي، والتي تشمل تغيير جذري للمقصورة الداخلية، والتي تم تزويدها بشاشة ١٢ بوصة، بالإضافة الى العديد من الخصائص الرقمية المتبكرة لمواكبة التطور التكنولوجي في عالم صناعة السيارات.

عاماً حافلاً بالتحديات

■ ما هي نظرتكم للعام ٢٠٢٢ في ظل التحديات التي يواجهها قطاع صناعة السيارات بسبب جائحة كوفيد-١٩ وتباطؤ سلاسل الامداد؟

– شهد قطاع السيارات عالمياً عاماً حافلاً بالتحديات غير المسبوقة على المستويات كافة، إلا أن شركة نيسان عملت على توظيف قدراتها في سبيل تعويض حالة الركود التي شهدها القطاع خلال المرحلة الماضية وبهدف خدمة الزبائن من جديد، نظراً لارتفاع الطلب على السيارات في المنطقة. وإنطلاقاً من حصتنا السوقية الضخمة في أسواق المنطقة، نتعاون مع الإدارة الرئيسية في اليابان، لمواكبة إحتياجات السوق وطرح طرازات جديدة، تحاكي تطلعات العميل في معظم أسواق الخليج.

تلبية إحتياجات عملائنا في مختلف الأسواق

■ ما هي أهم الأسواق في المنطقة بالنسبة لعلامة نيسان؟

– تتعامل نيسان مع مختلف أسواق منطقة الخليج بالطريقة نفسها، إنطلاقاً من أهمية هذه الأسواق وحصتنا السوقية المرتفعة في معظم الأسواق التي نتواجد فيها. وكل ما نسعى لتحقيقه هو تعزيز مكانتنا وتلبية إحتياجات عملائنا في مختلف الأسواق على حدٍ سواء.

■ هل هناك تخوّف من التأثير السلبي لتأخر التصنيع على مبيعاتكم؟

– هناك تعاون وثيق مع وكلائنا تطغى عليه الشفافية في التعامل، ومن المتوقع تحسن الأمور خلال النصف الأول من العام ٢٠٢٢ وعودة الحركة الى طبيعتها مع نهايته، ونتطلع لتحقيق مزيداً من النمو.

بالاضافة الى ذلك، رغم التحديات والمشاكل التي شهدها القطاع سجلت نيسان إرتفاعاً ملحوظاً في حجم المبيعات ونمواً في حصتها السوقية في مختلف أسواق المنطقة، وهذا يعكس الآداء المتميز للعلامة والولاء لعملائها في المنطقة. ومن هنا أطلقت الشركة سيارة مميزة للمنطقة خلال الاحتفالية بذكرى السبعين NISSAN PATHFINDER 2022 الجديدة بالكامل، وتعد الأكبر والأجمل والأكثر تجهيزاً من أي وقت مضى، من حيث التصميم والآداء والتقنيات الرقمية المتاحة للسائق، لإضافة المزيد من الرفاهية، ونتوقع تحقيق مبيعات ضخمة من هذا الطراز في الأسواق.■



نيسان تحتفل بالذكرى السبعين لإطلاق طراز باترول وتكشف عن طرازين جديدين في إكسبو ٢٠٢٠ دبي





احتفلت نيسان بالذكرى السبعين لإطلاق سيارة باترول الأسطورية في العالم وبالعرض الإقليمي الأول لسيارة باثفايندر ٢٠٢٢ الجديدة كلياً، مستهلّة بذلك فصلاً جديداً من ريادة الشركة في فئة السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات في منطقة الشرق الأوسط. وأقيمت الاحتفالية في ساحة الوصل التي تعد القلب النابض لإكسبو ٢٠٢٠ دبي، وافتتحها **أشواني غوبتا**، الرئيس التنفيذي للعمليات لشركة نيسان موتور.

وحضر الحدث أبرز المسؤولين التنفيذيين في نيسان، وإكسبو ٢٠٢٠، والشركاء، والموظفين، وكبار الشخصيات، والعملاء. ويعكس طراز باترول ٢٠٢٢ الخاص بالذكرى السبعين والذي جرى الكشف عنه للمرة الأولى عالمياً، التراث الغني للسيارة الرياضية متعددة الاستخدامات وهو يحمل شعاراً خاصاً، ويمتاز بتصميم معزّز وبعناصر تكنولوجية لافتة. كما شهدت الاحتفالية الكشف عن باثفايندر ٢٠٢٢ الجديدة كلياً لأول مرة في المنطقة والتي أعيد تصميمها بالكامل لتقدم للسائق إحساساً بتراثها الممتد من القدرات القوية، وتجربة القيادة العملية والمبتكرة، والشعور بالأمان، والأداء المميز والقدرة على الاتصال.

وفي المناسبة، أكد **أشواني غوبتا**، الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة نيسان موتور: «أن باترول نجح في بناء علاقة وثيقة مع السائقين هنا في منطقة الخليج على أساس الاحترام والثقة المتبادلة، وعلى القيم التي توارثتها الأجيال التي اختبرت باترول على مختلف أنواع الدروب. وبذلك فإن باترول بالنسبة لهم هو إرث ممتد لأجيال».

واكتسب باترول سمعته المميزة من خلال الجمع بين التراث والعراقة وأصبح جزءاً لا يتجزأ من حياة مواطني دول مجلس التعاون الخليجي العربية والمقيمين فيه على حدٍ سواء.

بدوره، قال **تيري صباغ**، المدير التنفيذي في نيسان الشرق الأوسط: «رسّخت مجموعة السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات من نيسان وعلى مدى عقود علاقتنا الوطيدة بالمنطقة، حيث يلبي كل من هذه الطرازات الاحتياجات المتغيرة لعملائنا، حيث يقدم طراز باترول ٢٠٢٢ لعملائنا الرفاهية والفخامة والقدرة على التواصل. كما يقدم باثفايندر الجديد كلياً، المتانة والتكنولوجيا المتقدمة. ونتطلع إلى أداء الطرازين في الأسواق خاصةً لدورهما المهم في ترسيخ مكانة نيسان في المنطقة، فيما نواصل تسجيل المزيد من قصص النجاح بدعم شركائنا وعملائنا الكرام».



عبدالاله وزني (رئيس قسم التسويق والمنتج لشركة نيسان الشرق الأوسط):

نتعاون مع حكومات المنطقة في خطة التحوّل نحو الحياد الكربوني وزيادة الوعي بأهمية التنقل المستدام



يعود تراث نيسان NISSAN في الشرق الأوسط الى سنة ١٩٥٦ عندما بيعت أول سيارة نيسان باترول في الكويت. ومنذ ذلك الحين إتخذ ميراث نيسان جذوراً عميقة في قلوب سكان الشرق الأوسط حيث أصبح جزءاً من حياتهم، كما وتعتبر نيسان إحدى أكثر شركات السيارات نجاحاً وشيوعاً في الشرق الأوسط، والتي أنتجت سيارات صغيرة وسيارات دفع رباعي ومركبات تجارية.

ويقول عبدالاله وزني رئيس قسم التسويق والمنتج لدى نيسان الشرق الأوسط في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن باترول ٢٠٢٢ هو ركيزة سيارات نيسان رباعية الدفع المتعددة الإستخدامات وتتميز بتصميمها الجذاب، ومزايا الراحة التي توفرها لسائقي هذا الطراز، والتي كانت كفيلة بهيمنة باترول على مختلف أنواع الطرقات».

ويضيف أن كل جيل من سيارات نيسان بات يخضع للترقية، وبات يتضمن عناصر تصميمية مترفة وتكنولوجيات ذكية.

ويتابع أن الشركة حققت في العام ٢٠٢١ نتائج نصف سنوية ممتازة مسجلة زيادة مذهلة بنسبة ٤٦,٣٪ في المبيعات في جميع أنحاء منطقة الخليج. ويكرّر وزني توجه الشركة عالمياً نحو السيارات الكهربائية والهجينة من خلال تقنية E-POWER، مذكراً بإعلان الشركة التي ستشهد الوصول الى صفر إنبعاثات بحلول عام ٢٠٥٠، وتحقيق الحياد الكربوني وكذلك إشارة الى إطلاق الشركة ٢٣ طراز جديد للسيارات الكهربائية ضمن الخطة المستقبلية التي سيتم طرحها في الأسواق الرئيسية عالمياً.

■ تحتفل نيسان بالذكرى السبعين على إطلاق باترول الشهيرة، ما مدى أهمية هذه المناسبة؟

– بدأت قصة نجاح باترول في المنطقة منذ أكثر من ستة عقود، عندما ظهر طراز الجيل الأول في منطقة الخليج العربي عام ١٩٥٦، ومنذ ذلك الحين نجحت السيارة الرباعية الدفع في ترسيخ مكانتها، وباتت جزءاً لا يتجزأ من النسيج الاجتماعي للمنطقة، وتحوّل الطراز الى أيقونة علامة نيسان على مستوى دول الخليج. ونحن فخورون بالشراكة مع أكسبو ٢٠٢٠ لطرح نيسان باترول ٢٠٢٢ من هذا الصرح العالمي الضخم. وتعد باترول ركيزة سيارات نيسان الرباعية الدفع متعددة الإستخدامات وتتميز بتصميمها الجذاب ومزايا الراحة التي توفرها لسائقي هذا الطراز. بالاضافة الى ذلك يخضع كل جيل للترقية وبات يتضمن عناصر تصميمية مترفة وتكنولوجيات ذكية كانت كفيلة بهيمنة باترول على مختلف أنواع الطرقات، كما أننا مستمرون بإدخال المزيد من الخصائص والتقنيات الحديثة لتقديم تجربة قيادة فريدة لعملائنا.

حققنا نسبة مبيعات مرتفعة هذا العام

■ يعاني قطاع السيارات من تحديات كثيرة تتمثل في تباطؤ سلاسل الإمداد وتأخر عمليات التصنيع، ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها للمحافظة على حجم المبيعات وتخفيف الاثار السلبية على وكلائكم في المنطقة؟

– تعود شراكتنا الاستراتيجية في المنطقة لأكثر من ستين عاماً من الثقة المتبادلة بين علامة نيسان ووكلائنا المعتمدين، وكانت قد أعلنت شركة نيسان عن تحقيقها نتائج نصف سنوية ممتازة مسجلة زيادة مذهلة بنسبة ٤٦,٣٪ في المبيعات في جميع أنحاء منطقة الخليج خلال الأشهر الستة الأولى (أبريل ٢٠٢١ – سبتمبر ٢٠٢١) من السنة المالية ٢٠٢١ للشركة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وقد تم دعم هذه النتائج من خلال الأداء الثابت لمجموعة سيارات الدفع الرباعي القوية من نيسان بما في ذلك طرازات Patrol، Pathfinder، X-Terra، X-Trail و Kicks، التي تمثل مجتمعة ٣٨٪ من المبيعات نصف السنوية في منطقة الخليج، بما في ذلك البحرين، الكويت وعمان وقطر والإمارات.



وتتمثل خطتنا الحالية في التعاون مع عدد من الموردين لتأمين إحتياجات المستهلكين في منطقتنا، والتزوّد بالعدد الكافي من الرقائق الإلكترونية لاستمرارية الإنتاج، بحيث أن النقص الحاصل بهذا المنتج يؤثر سلباً على قطاع السيارات العالمي ككل لذلك نحرص على توفير ما يكفي من السيارات تجنباً لتراجع حجم المبيعات.

■ برأيكم هل النقص الحاصل في الرقائق الإلكترونية سيترتب عنه إرتفاع في أسعار السيارات؟

– بحسب التقارير العالمية تشير الإحصاءات الى ارتفاع أسعار السيارات المستعملة بنسبة ٣٥٪ وذلك نتيجة النقص في السيارات الجديدة، وبالتالي لا يمكن لأسعار السيارات الجديدة أن ترتفع بنسب كبيرة، نظراً للرقابة الموجودة على قطاع السيارات الجديدة. وبالنسبة إلينا، سنأخذ على عاتقنا تحمّل جزء من الزيادة على الأسعار، بالتعاون مع وكلائنا تجنباً لزيادة أسعارنا في أسواق المنطقة من باب حماية المستهلك.

■ كيف تواكب علامة نيسان في العالم التطور التكنولوجي المتسارع وزيادة الطلب على السيارات الكهربائية؟

– تتجه شركة نيسان العالمية نحو السيارات الكهربائية والهجينة من خلال تقنية (E-POWER)، وقد أعلنت الشركة أنها تستهدف الوصول الى صفر إنبعاثات بحلول عام ٢٠٥٠ وتحقيق الحياد الكربوني. بالاضافة الى أن الخطة المستقبلية تتمثل في إطلاق ٢٣ طرازاً جديدا للسيارات ١٥ منها الكهربائية، سيتم طرحها في الأسواق الرئيسية عالمياً سعياً لبلوغ الهدف المحدد في الحفاظ على البيئة، ومكافحة التغير المناخي.

تجدر الإشارة الى أن خطة التحوّل تتطلب دعماً من الحكومات في منطقتنا وتقديم المحفزات، وإطلاق شراكات إستراتيجية تدعم المستهلك. ونحن بدورنا بدأنا بالعمل مع الحكومات في المنطقة لتحقيق تقدم في هذا المجال، فضلاً عن زيادة الوعي حول أهمية المحافظة على البيئة، والتحوّل نحو السيارات الكهربائية والهجينة في المرحلة المقبلة. ■

أحمد شوقي

(مدير التسويق لعلامة هونشي HONGQI في شركة التوكيلات العالمية للسيارات الفاخرة):

حققنا مبيعات ضخمة بلغت خمسة أضعاف ما تم بيعه خلال سنة واحدة



هي واحدة من أهم وكلاء السيارات في المملكة العربية السعودية والتي تقدم لعملائها تشكيلة متنوعة من أفخم السيارات وأكثرها أناقة وإعتمادية، وخصوصاً بعد استحواذها مؤخراً على وكالات جي أم سي GMC وشفروليه CHEVROLET ومازيراتي MASERATI وهونشي HONGQI، إضافة الى إستحواذها على وكالة إنفينتي INFINITI في عام ٢٠١٨.

وفي أيلول من العام ٢٠٢١ وقّعت الشركة إتفاقية رعاية حفل فاشن تكنولوجي وبموجبه أصبحت الشركة الشريك الاستراتيجي والناقل الرسمي لضيوف الحفل، حيث قامت سيارات مازيراتي وهونشي وانفينيتي بنقل كبار الشخصيات والضيوف المهمين لهذا الحدث من صالات الطيران الخاص في مطار الملك عبد العزيز بمدينة جدة.

ويقول أحمد شوقي مدير التسويق لعلامة هونشي في شركة التوكيلات العالمية للسيارات الفاخرة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن السوق عاد الى المستويات الطبيعية في الوقت الراهن رغم التداعيات السلبية لجائحة كورونا».

ويكشف عن استحواذ الشركة قريبا على علامة DONGFENG الصينية ما جعلها واحدة من أهم وكلاء السيارات الفاخرة على مستوى المملكة.

أضاف شوقي: تعد الشركة إحدى الشركات الرائدة في سوق السيارات في المملكة منذ ٧٥ عاما، وهي تحرص على التعامل مع مطالب العملاء بشكل احترافي وخدمتهم ضمن أفضل الحلول المتاحة. مؤكداً تحقيق أرقاماً فاقت التوقعات على مستوى المبيع، متوقعا أن يتم طرح خمسة طرازات جديدة من HONGQI خلال العامين القادمين.

■ كيف تقوّمون وضع قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠٢١؟

– واجه قطاع السيارات خلال العام ٢٠١٩ تراجعاً في حجم المبيعات، حيث تراجعت هذه المعدلات إلى النصف مقارنة بالأرقام المحققة في نهاية العام ٢٠١٨. ومع بداية العام ٢٠٢٠ شهد القطاع تعافياً تدريجياً، وتستمر الأمور في التحوّل نحو مسارها الصحيح. والآن عاد السوق للمستويات الطبيعية رغم التداعيات السلبية للجائحة.

■ ما الذي يميّز التوكيلات العالمية للسيارات؟

– تتميّز الشركة بتقديمها خدمات مميزة ما بعد البيع، كما تعدّ إحدى الشركات الرائدة في سوق السيارات في المملكة منذ ٧٥ عاماً، ونحن وكلاء سيارات مازاراتي، هونشي وانفينيتي وشفروليه وجي أم سي، وقريباً سنستحوذ على علامة DONGFENG الصينية ما يجعلها واحدة من أهم وكلاء السيارات على مستوى المملكة، والتي تقدم لعملائها تشكيلة متنوعة من أفخم السيارات وأكثرها أناقة. ومن الملاحظ أيضاً إقبالاً كبيراً على الطرازات الصينية، حيث بات سوق المملكة من الأعلى على مستوى الخليج، من حيث الطلب على هذا النوع من السيارات، وقد استحوذ قطاع السيارات الصينية على حصة سوقية كبيرة من إجمالي سوق المملكة، ومن المتوقع خلال السنوات الثلاث المقبلة أن تتراوح حصة السيارات الصينية بين ٢٥ و٣٠ في المئة.

■ شهد قطاع السيارات في المملكة تطوراً ملحوظاً خلال السنوات الماضية، ما الذي تقدمه شركتكم لمواكبة التطوّر التكنولوجي؟

– لا تقدم شركة التوكيلات العالمية للسيارات الفاخرة خدمة التجارة الإلكترونية، ولكنها تتميّز بكونها أفضل مركز تواصل واتصال لخدمة العملاء، حيث يتمكن العميل من استخدام أي وسيلة للتواصل معنا، ويتم متابعة المسألة عن طريق تحويلة لخدمة الزبائن أو يتم الإحتفاظ بالبيانات. كما تحرص الشركة على التعامل مع مطالب العملاء بشكل إحترافي، وخدمتهم ضمن أفضل الحلول المتاحة.

■ هل لنا بلمحة عن أبرز مميزات علامة هونشي؟

– لم نواجه أي مشاكل في إطلاق العلامة في سوق المملكة، إنطلاقاً من وجود تعطش لهذه العلامة بين الزبائن المرتقبين، وبالتالي الشهرة العالمية لعلامة هونشي سهلت عملية التسويق على مستوى المملكة.

في المقابل فإن تقديم ميزة قيادة السيارة قبل البيع أعطت ثقة للعميل بالمنتج، عطفاً على تقديم أفضل سياسة ضمان وخدمات ما بعد البيع تمتد لسبع سنوات، فضلاً عن توفير سبع صيانات دورية مجانية ما يعزّز ثقة العميل بالمنتج وراحة البال على المدى الطويل. في السابق، كانت سيارة هونشي مخصصة للمواكب الرئاسية، وبعدها قررت الشركة بأن تصبح متاحة للبيع التجاري. وتعدّ المملكة العربية السعودية رابع دولة في العالم تأخذ وكالة هونشي بعد الكويت، الإمارات والنرويج. كما أننا حققنا أرقاماً فاقت التوقعات على مستوى المبيع ومن المتوقع أن نطرح خمسة طرازات جديدة خلال العامين المقبلين.

■ هل تعانون من تداعيات فقدان الرقائق الإلكترونية التي تدخل في صناعة السيارات؟

– شكل فقدان الرقائق الإلكترونية تحدياً عالمياً لجميع مصنعي السيارات، ولكننا حصلنا على تطمينات من الجانب الصيني بأن الأمور المتعلقة بتصنيع طرازات هونشي هي تحت السيطرة، كي نتمكن من الإستمرار بالوتيرة نفسها على مستوى المبيعات في السوق السعودية، وبالتالي لا نتوقع أن نواجه مشاكل على هذا الصعيد، والأمور تسير بوتيرة طبيعية.

■ ما هي الفئة الأكثر طلباً على طرازات هونشي في المملكة العربية السعودية؟

– يشهد طراز HONGQI HSS من فئة الـSUV إقبالاً كبيراً لدى فئة النساء، بالإضافة إلى أن طراز HONGQI H9 يلقى رواجاً بين أوساط رجال الأعمال والإداريين، كونها سيارة فاخرة وكلاسيكية، وتتمتع بخصائص مميزة. مع الإشارة إلى أن كبير مصممي هونشي كان سابقاً كبير مصممي علامة رولز رويس، إلا أنه تم تصميم طراز HONGQI H9 قبل انضمامه إلى شركة هونشي. وقد تمكنا من تحقيق مبيعات ضخمة، بلغت خمسة أضعاف ما تم بيعه خلال سنة واحدة.■

محمد بن عبدالله فهد الكريديس (نائب الرئيس التنفيذي لشركة توكيلات الجزيرة للسيارات):

تاريخنا الحافل بالنجاحات وفريق العمل المحترف يشكلان عاملاً أساسياً في تخطي الأزمات ومواصلة العمل على تعزيز إستراتيجية الشركة

هي الوكيل المعتمد الأول لسيارات فورد ولينكون في المملكة العربية السعودية منذ عام ١٩٨٦. إنها شركة توكيلات الجزيرة للسيارات التي تعمل برؤية متميّزة ورسخت مكانتها بين الكبار انطلاقاً من العمل وفق استراتيجية واضحة تتركز على الجودة الشاملة وخدمة العملاء وإرضائهم.

الاستاذ محمد بن عبدالله فهد الكريديس، نائب الرئيس التنفيذي في شركة توكيلات الجزيرة للسيارات يقول «إن قطاع صناعة السيارات بدأ يستعيد عافيته مع عودة الحياة الاقتصادية إلى طبيعتها». ويشير إلى أن «تاريخنا الحافل بالنجاحات وفريق العمل المحترف يسهمان في تخطي الأزمات وتحقيق نجاحات جديدة معاصرة لتحركات السوق».

وتواكب شركة توكيلات الجزيرة التطورات في عالم السيارات، لتقديم أحدث الطرازات لعملائها والبقاء في موقع الريادة، وأضاف الكريديس «في العام ٢٠٢٢ سنتابع استراتيجيتنا واضعين العميل وراحته نصب أعيننا».

■ **كيف تقوّمون واقع سوق السيارات لهذا العام؟**

– تسببت أزمة فيروس «كورونا» بتراجع حركة المبيع مع الإجراءات التي فرضت على حركة التنقل، إلا أنه بعد تخفيف القيود عاد وارتفع الطلب على السيارات مجدداً، كما أن القطاع بدأ يستعيد عافيته بالتزامن مع عودة الحياة الإقتصادية إلى ما كانت عليه وهذا كفيل بزيادة حركة المبيعات.

وبحسب التقارير الصادرة المتخصصة في أبحاث أسواق السيارات إستحوذت المملكة العربية السعودية على الحصة الأكبر من إجمالي مبيعات الدول العربية خلال العام ٢٠٢١. كما استطاع سوق السيارات السعودي أن يجذب الكثير من الشركات العالمية بفضل التنافسية العالية، حيث تتواجد العديد من الوكالات والشركات التي نجحت بأن تثبت موقعها على مدار الأعوام الماضية من خلال التسهيلات المتاحة.

من المتوقع إنتهاء أزمة أشباه الموصلات

■ **هل إن البطء في إنتاج السيارات من جراء النقص المستمر في رقائق أشباه الموصلات سيكون له أي تأثير على تصدير السيارات إلى المنطقة وبالتالي على نسب المبيعات؟**

– عندما بدأ قطاع صناعة السيارات يلتقط أنفاسه بعد الإغلاقات المتكررة بسبب جائحة «كورونا»، جاءت أزمة الرقائق لتزيد الضغوطات على القطاع من جديد وتنذر بتداعيات شديدة متزايدة تؤثر بشكل مباشر على حجم الإنتاج وأسعار السيارات وقطع الغيار نظراً لما تشكله الرقائق الإلكترونية من أهمية قصوى في صناعة السيارات. ومن الواضح أن أزمة نقص الرقائق بدأت تؤثر على حجم توريد السيارات إلى أسواق المنطقة، ونحن في توكيلات الجزيرة نحرص على التنسيق بشكل وثيق مع الصانع ووكلاء الشحن بهدف تلبية إحتياجات عملائنا وخدمة السوق المحلية من خلال إستقدام الطرازات الجديدة. وفي الوقت نفسه من المتوقع إنتهاء أزمة أشباه المواصلات، حيث تبذل جهود كبيرة لإعادة الإنتاج إلى المستويات السابقة.

الريادة في خدمات ما بعد البيع

■ **ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها في الوقت الحالي، وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟**

–شهد قطاع السيارات عالمياً عاماً حافلاً بالتحديات والأزمات المتلاحقة، ولكننا بدأنا نلمس تحركاً واعداً نحو الإنتعاش. ونحن نعمل دائماً على مواكبة التطورات في عالم السيارات لتقديم أحدث الطرازات لعملائنا في المملكة والريادة في خدمات ما بعد البيع من الدرجة الأولى.

> **”نضع العميل وراحته نصب أعيننا لنقدم له الأفضل“**

■ **ما هي استراتيجيتكم للأعوام القادمة؟**

– سنكمل خلال العام ٢٠٢٢ الاستراتيجية المتبعة واضعين العميل وراحته نصب أعيننا لنقدم لهم أفضل المنتجات من حيث الجودة والفخامة والتصاميم العصرية، وخلال مسيرتها الطويلة تبوأت الشركة موقعاً ريادياً بفضل خدماتها المميزة لعملاء فورد ولينكون في المملكة، بالإضافة إلى نمو مبيعات الاساطيل بتوفير سيارات وشاحنات تناسب كافة قطاعات الشركات والجهات الحكومية من خلال برامج تأجير تشغيلي مميزة.

■ **ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال العام ٢٠٢٢، وهل هناك أي أسعار تشجيعية أو عروضات معينة؟**

– لقد أطلقنا مؤخراً السيارة الجديدة كلياً فورد برونكو وخلال العام الحالي سيتم اطلاق عدة طرازات جديدة أخرى مثل الرابتور، التيراتوري، بالإضافة إلى لينكون نافيجيتور. كما أن الأسعار تنافسية وعروض الشركة مستمرة على مدار العام سواء لمبيعات السيارات أو خدمات ما بعد البيع. ■








LINCOLN
PERFORMANCE. COMFORT. HARMONY
THE LINCOLN AVIATOR
AL JAZIRAH VEHICLES AGENCIES CO.
Free Service
5 years or 100,000 km
whichever comes first
Manufacturer Warranty
5 years or 100,000 km
whichever comes first
24 hours
roadside assistance
for 5 years or 100,000 km
8001272222
(Saturday till Thursday From 8 am till 9 pm)
920002999
customercare@aljazirahlincoln.com
aljazirahlincoln.com
aljazirahlincoln
aljaziralincoln

لأول مرة في منطقة الشرق الأوسط وبحضور نخبة من عشاق وعملاء سيارات مرسيدس – بنز الجفالي تدشن الطراز الجديد لسيارة MERCEDES-AMG E PERFORMANCE

احتضنت صالة عرض شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه للسيارات وكلاء سيارات مرسيدس - بنز في جدة حفل تقديم الطراز الجديد لسيارة MERCEDES-AMG E PERFORMANCE لأول مرة في منطقة الشرق الأوسط بحضور نخبة من عشاق وعملاء سيارات مرسيدس - بنز.

واقترنت سيارة MERCEDES-AMG E PERFORMANCE بنجم الموسيقى العالمي ورائد أعمال التكنولوجيا **ويليام جيمس آدامز**، بوصفه سفيرا لها، حيث يعكس **ويليام** نموذجا لموهبة متعددة الأوجه، وقد نال شهرة عالمية بوصفه مؤسسا مشاركا ورائدا في فرقة ذا «بلاك آيد بيز» وهو اليوم موسيقي ومنتج ورجل أعمال تقني، يغذي عمله مزيجا مثيرا من الإبداع والرؤية والشغف بالتكنولوجيا.

وقدم مدير قسم التسويق والتطوير بشركة إبراهيم الجفالي وإخوانه للسيارات الأستاذ **باسم ولي** الشكر لكافة الحضور قائلا: إن هذا الطراز الكوبيه بأبوابه الأربعة والذي يمثل أول سيارة هجين عالية الأداء، وأقوى مركبة من إنتاج AFFALTERBACH، مستوحى من تكنولوجيا سيارات ١، وتتميز بعدة مواصفات مثل نهجها المتوازن في استهلاك الوقود بمعدل ٨,٦ لتر/ ١٠٠ كم، وانبعاثات ثاني أكسيد الكربون بمعدل ١٩٦ جم/كم، واستهلاك الكهرباء لـ ١٠,٣ كيلو واط في الساعة/ ١٠٠ كلم.



باسم ولي
مدير قسم التسويق والتطوير

وأضاف بأن إقامة العرض الأول لهذه السيارة الرائعة في صالة العرض الرئيسية في مدينة جدة يعني لنا الشيء الكثير في شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه للسيارات كونها أول صالة عرض في المنطقة يتم تصميمها وتنفيذها وفقا لرؤية مرسيدس - بنز 2020 MAR والتي تجمع بين روعة وجمال التصميم والتميز التقني لتقديم تجربة غنية ومميزة للعملاء عند تواجدهم داخل الصالة للتعرف على سيارات مرسيدس - بنز العلامة التجارية الأولى عالميا في صناعة السيارات الفخمة.





الجفالي للسيارات راعياً رئيسياً للمهرجان السعودي للتصميم





واصلت شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه للسيارات، وكلاء سيارات مرسيدس (بنز) في المملكة، حضورها المميز في دعم ورعاية أبرز الفعاليات والأحداث التي تشهدها المملكة، مساهمة منها في مساندة الحراك الإجتماعي والثقافي والإقتصادي والرياضي الذي تشهده بلادنا، إستجابة للروح الإيجابية التي بثتها رؤية ٢٠٣٠ في مختلف مجالات الحياة، ومن هذا المنطلق حضرت الشركة كشريك وراع رئيسي للمهرجان السعودي للتصميم الذي تنظمه هيئة فنون والتصميم في منطقة الدرعية بمدينة الرياض، والذي يضم سلسلة من الفعاليات الهادفة والقيّمة، المثيرة لاهتمام محبي التصاميم وهواتها والمختصين والعاملين في هذا المجال، ويستمر المهرجان الى يوم ٢٩ يناير الجاري، ولم تقتصر مشاركة الشركة على رعاية المهرجان، بل حضرت أيضا عبر جناحها المميز الذي شهد أحداثا مميزة مثل العرض الأول لسيارة مرسيدس EQS الكهربائية صديقة البيئة، بما يتواكب مع الفكر الذي تتبناه المملكة، خصوصا في المدن الجديدة التي يتم إنشاؤها بالاعتماد على المركبات ذات الانبعاث الضئيل الى الصفر من الكربون، والتي سيتم إطلاقها في السوق السعودية خلال العام الحالي.

وبهذه المناسبة، تحدث رئيس قسم التسويق والتطوير بشركة إبراهيم الجفالي وإخوانه للسيارات، **باسم ولي** قائلا: «رعاية الشركة للمهرجان السعودي للتصميم تأتي امتداداً لدعم الشركة لفن التصميم من خلال رعايتها للعديد من الفعاليات في الأعوام الماضية، وفي هذا العام الى جانب تواجدنا كشريك وراع رئيسي للمهرجان، فقد حرصنا على تنفيذ جناح مميز للشركة داخل منطقة المهرجان ضم العديد من سيارات مرسيدس (بنز) المميزة، حيث حرصنا على أن يكون العرض الأول لسيارة مرسيدس EQS إضافة لسيارات أخرى جديدة أطلقتها مرسيدس (بنز) مؤخراً».





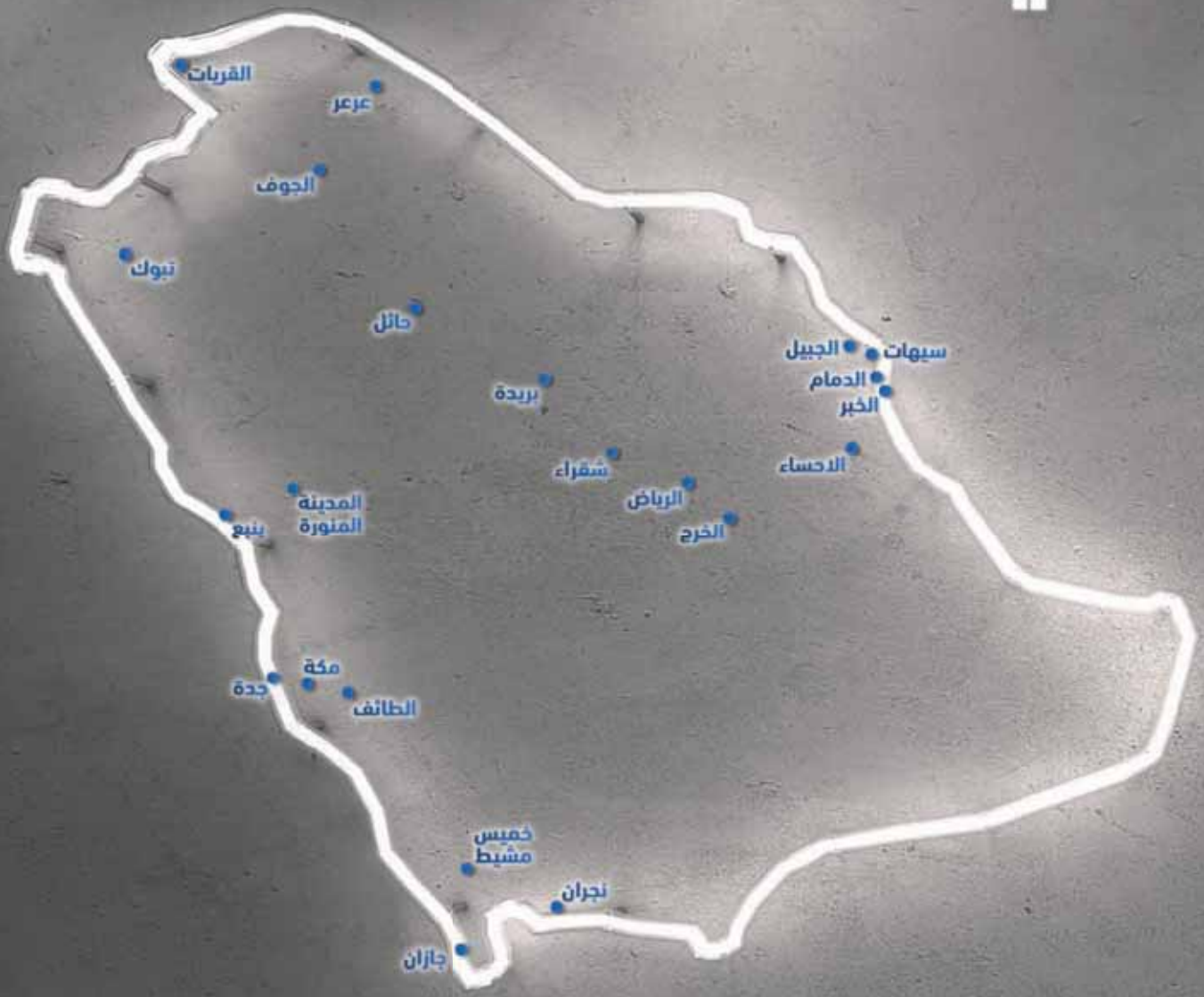




الجميح للسيارات
ALJOMAIH AUTOMOTIVE

Cadillac GMC CHEVROLET GACMOTOR ACDelco Shell FASTLUBE

خدمات...
تضيء مملكتنا



800 2 44 20 00
800 7 52 52 52
www.aljomaihauto.com

@AljomaihAutomotive
@AljomaihAutomotive
@AljomaihAutoCo

Rudy Girgis

(Chief Business Officer – AlJomaih Automotive Company):



The shortage of semiconductors was the main challenge facing the automotive sector in 2021

Rudy Girgis, Chief Business Officer at AlJomaih Automotive Company, is a performance-driven senior business executive with a progressive 30+ year career distinguished by exceptional success in building, growing, and leading automotive companies. He is an accomplished turnaround specialist who is highly skilled at repositioning and leveraging both the company's and brand's strengths whilst delivering outstanding results. Girgis, being an enthusiastic and consummate leader with operational expertise and an ambassador for the organization; Al Bayan Magazine met Mr. Girgis and conducted the following interview for our special annual edition.

We earned the highest recognition from GM & GAC Motor in terms of the performance as being top Global distributors

*** How do you evaluate the automotive sector during 2021?**

- I think it has been pretty good given the struggles we went through due to ongoing scarcity of inventory due to the semiconductor shortages. Most manufacturers were not able to produce cars at the rate requested by Dealers, but we were fortunate at the same time that we had just about enough product to meet most of our customers' demand. This situation and the challenges faced as a result, has changed the way we operate, we were a lot more focused on cost reductions initiative without compromising customer care or the services we offered, operation efficiency, lowering overheads, and managing inventories allowed us to adjust to the situation and still manage the business effectively.

*** Do you think as a dealer, the sales will be impacted by this challenge?**

- There is still quite a bit of shortage of the semiconductors and it may remain until Q3 of 2022. It's too soon to have production clarity and when we could start receiving the vehicles we ordered, depending on the situation, sales may be once again impacted by 20 to 30 percent, that is significant considering our capabilities, network and workforce we have across the Kingdom.

*** Saudi Arabia started witnessing transformation and development in all aspects and women were granted the right to drive. In your opinion, how all this will be reflected on the automotive sector?**

- I think it is positive, 70 percent of the Saudi population are below the mid-thirties, and they are a lot more socially active than they ever were, so we see more women, and younger people driving. This will be reflected positively on the automotive sector in the sense that customers now are looking for affordable vehicles which AlJomaih with the Chevrolet, GMC, Cadillac and GAC are able to provide with a wide selection of vehicles with great design, state of the art technology, top quality and distinctive luxury while always maintaining highly competitive pricing. We are very enthusiastic of the future, as the combination of the youth and the product portfolio that we have really meets what consumers are looking for at all levels.

*** What are the latest realizations of AlJomaih Automotive?**

- Technology wise, we have launched the e-commerce portals now for all the GM brands and also for GAC. We are very active in motor shows with high profile participation, we are also very active in universities, and shopping malls; thus, doing a lot of activations to reach out the customers and create touch points for consumers to better familiarize consumers with our products and services. Moreover, we have achieved all our targets with the manufacturers as we have continuously done over the years while earning the highest recognition from General Motors in terms of the performance and being one of the top Global distributor and also earning the Diamond award given by GAC Motor to its top global Distributor, which Aljomaih won in its 3 years since being appointed as KSA's Distributor.

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

- We are expanding our network and footprint throughout KSA, we want to reach a lot more consumers in areas and regions we were not present in the past. We dominate quite a bit in the main cities but in the past we didn't have a strong presence in the Southern and Western regions, we also plan to have an even greater presence in the Northern and Eastern regions to complete our area coverage plan for all Brands. So, for 2022, this will be our top priority to start this expansion and provide sales and service facilities to consumers outside the main cities. Moreover, our objectives will remain steady as in previous years, we will focus on customer care and satisfaction as well as hitting all our KPI target for sales, services and parts for all the brands that we represent in Saudi Arabia. All in all, we are extremely positive especially that the Saudi economy is strong and moving robustly forward, we are prepared and ready to meet the market demand, and to that extent, we have taken steps to strengthen our team internally by recruiting top quality professionals, providing ongoing training, increasing further our Saudiazation work force, and applying world-class customer care practices to ensure that we have our customers' satisfaction at the forefront of everything we do.





وائل بغدادي (الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة كيا الجبر):

سنطرح «كيا سبورتاج» و«كيا كارينز» المتطورتين وأتوقع لـ«كيا سبورتاج» ان تكون نجمة العام



شركة «كيا الجبر» KIA ALJABR الوكيل الحصري لسيارات كيا الكورية في المملكة العربية السعودية، اختارتها مجلة سبور موتور المتخصصة لنيل جائزة أفضل حملة تسويقية في قطاع السيارات عن حملتها في خدمات لما بعد البيع، وهي واحدة من عدّة جوائز قيمة حصلت عليها لما تضمنته من خدمات مميزة للعملاء تلبي احتياجاتهم وتحقق رغباتهم.

وتستمر الشركة في تطبيق مبادئ استراتيجيتها التي وضعتها لتطوير خدماتها وتقديم الأفضل دائماً لعملائها والقائمة اساساً على استدامة العلاقة مع العملاء.

ويتوقع وائل بغدادي الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن تستمر مشكلة شرائح أشباه الموصلات إلى منتصف العام الحالي مما ولّد ضعفاً في الإنتاج من قبل شركات السيارات». ويوضح بأن هذا الضعف سيكون أكثر وضوحاً في الشركات الاوروبية واليابانية والكورية بنسب متفاوتة أكثر من الشركات الصينية.

وضعف إنتاج السيارات هو أكبر تحدٍ تواجهه الشركة يضاف إليه احتمال إغلاقات جديدة بسبب جائحة «كورونا»، معوّلاً على قدرتها في التعامل مع أي طارئ.

ويكشف بغدادي عن طرح الشركة لسيارتين هما «سبورتاج» SPORTAGE و«كارينز» CARENS خلال العام الحالي مع ما تحملانه من تغييرات وتطورات كبيرة حيث ستكون «السبورتاج» نجمة العام.

ويشير بغدادي، المتمكن في عمله، إلى استراتيجية جديدة لـ«كيا الجبر» حيث سيتم التركيز على الفروع الخاصة وزيادة التوسع في تدريب الكوادر وتهيئتها، والتوجه إلى الخدمات الإلكترونية عبر التطبيقات.

■ كيف تقيّمون واقع سوق السيارات لهذا العام؟

– بشكل عام واجهت سوق السيارات في عام ٢٠٢١ العديد من الظروف الصعبة، بدايةً من استمرار تأثير الجائحة وإن بالتأكيد انحسر بشكل أفضل عن عام ٢٠٢٠، حيث في بداية العام كانت ما تزال دول عدة تمارس إغلاق الحدود، كما كانت هناك مشكلة في سبل الشحن واستطعنا تجاوز كافة هذه العقبات حتى جاءت مشكلة شرائح أشباه الموصلات والتي مازالت مستمرة حتى الآن، واتوقع أن تستمر إلى منتصف العام العام الحالي ٢٠٢٢ مما يولّد ضعفاً في الإنتاج من جانب شركات السيارات.

■ هل البطء في إنتاج السيارات جرّاء النقص المستمر في رقائق أشباه الموصلات سوف يكون له أي تأثير على تصدير السيارات إلى المنطقة، وبالتالي على نسب المبيعات؟

– أعتقد بأن ذلك سوف يكون تأثيره واضحاً على الشركات الكورية واليابانية والأوروبية، فيما تملك الشركات الصينية مخزوناً جيداً من هذه الشرائح مما يجنّبها تأثيراته، فيما التأثير السلبي أكثر وضوحاً في الشركات اليابانية والكورية بنسب متفاوتة، وخلال الشهرين المقبلين سوف تتضح الصورة أكثر حول الاتجاه العام لهذه المشكلة والتي نتطلع إلى أن تكون نحو الحل بإذن الله.

التحديات

■ ما هي التحديات الأخرى التي تواجهنا في الوقت الحالي، وما هي خطتكم لتخفيف وطأتها؟

– أكبر تحدٍ هو ضعف إنتاج السيارات القائم حالياً، والأمر الآخر احتمال وجود إغلاقات جديدة بسبب جائحة كورونا، وفي سرعة الأحداث عالمياً فمن الصعب تحديد التحديات المستقبلية بشكل دقيق ولكن نعوّل على قدرتنا على التعامل مع أي طارئ بما يتناسب معه.

«كيا سبورتاج» نجمة العام

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم طرحها خلال العام ٢٠٢٢ وما هي مميزاتها، وهل هناك أي أسعار تشجيعية أو عروض معينة؟

– هذا العام سيتم طرح سيارتين هما سبورتاج وكارينز، والكارينز تحديداً سوف يحدث فيها تغيير كبير، فيما ستشهد السبورتاج تطوراً كبيراً سيجعلها نجمة العام بمشيئة الله، وبالنسبة للعروض دائماً مستمرة في شركة الجبر التجارية بالتعاون مع شركائنا في البنوك والجهات التمويلية.

■ ما هي استراتيجيتكم للأعوام القادمة؟

– سوف يتم التركيز على الفروع الخاصة بنا، وزيادة التوسع في تدريب الكوادر وتهيئتها، وكذلك سيتم التوجه إلى الخدمات الإلكترونية عبر التطبيقات، كما سيتم ابتكار نظام جديد لمعارضنا بحيث تكون أصغر في المساحة مع خيارات ذكية أفضل، مع زيادة التركيز على استراتيجيتنا في تحسين خدمات ما بعد البيع في قطع الغيار ومراكز الصيانة. ■





كيا K8
الإستثنائية.



Movement that inspires

الجبر
ALJABR

المجدوعي شانجان تورد ١٠٠٠ سيارة لمؤسسة الوليد الإنسانية



أعـلـنت شـركـة الـمـجـدوعـي للسيارات، الوكيل المعتمد لسيارات شـانـجـان فـي الـمـمـلـكـة الـعـربـيـة السـعـوديـة، عـن تـوقـيـع إتـفـاقـيـة إسـتـراتـيـجـيـة مـع مـؤسـسـة الـوليـد للإنسانية، تم بموجبها توريد ١٠٠٠ سـيـارة شـانـجـان الـى الـمـؤسـسـة الخيرية، وتأتي هذه الإتفاقية تتويجاً لجهود شركة المجدوعي للسيارات الحثيثة في خدمة سيارات شانجان في المملكة العربية السعودية، كما وتأتي تعبيراً عن ثقة المستهلك في السوق السعودي بسيارات شانجان التي أثبتت كفاءتها وقوتها وقدرتها على العمل في ظل أقسى الظروف المناخية والبيئية.

وقد تم توقيع الإتفاقية بحضور كل من صاحبة السمو الملكي الأميرة **لمياء بنت ماجد آل سعود**، الأمين العام لمؤسسة الوليد الإنسانية، وإيمان الذيب مديرة المبادرات المحلية، ومن جانب شركة المجدوعي شانجان، **يوسف بن علي المجدوعي**، رئيس مجموعة المجدوعي القابضة، **ياسر فاروق شاهين**، المدير التنفيذي لشركة المجدوعي شانجان، **عبدالله الشريدة** مدير عام مبيعات الجملة والشركات، و**رامي أمين**، مشرف مبيعات المنطقة الوسطى والجملة والشركات.

هذا وقد جاء إختيار مؤسسة الوليد للإنسانية لسيارات شانجان بعد إجراء بحث متعمق لمختلف طرازات السيارات المتوفرة في السوق السعودي، وبعد أن تأكدت مؤسسة الوليد للإنسانية بأن سيارات شانجان تلبي حاجة المستخدم من كافة النواحي وأنها قوية ولن تشكل عبئاً على المستخدم على المدى البعيد، إذ أنه سيتم توزيع السيارات على أشخاص من ذوي الدخل المحدود والذين يجب أن يحصلوا على سيارات لا تحتاج الى الكثير من المصروفات لتشغيلها وصيانتها.

طرازات شانجان تخطف الأنظار في مهرجان «أوتوفيل»



شـهـد جـنـاح شـركـة المجدوعي للسيارات، الوكيل المعتمد لسيارات شانجان CHANGAN في المملكة العربية السعودية، إهتمام الكثير من الزوار في مهرجان «أوتوفيل» على حلبة ديراب في مدينة الرياض، بتنظيم الـهـيـئـة الـعـامـة لـلـمـعـارض والمؤتمرات.

وإنطلاقاً من سياستها العامة بالمشاركة في مختلف المـنـاسـبـات الـعـامـة لتكون أقرب ما يمكن من عملائها، شاركت شركة المجدوعي شانجان في مهرجان أوتوفيل الرياض، بباقة مميزة من مختلف طرازات شانجان المتوفرة في أسواق المملكة، بما في ذلك طراز "CS95"، "CS85"، "CS75 PLUS"، "EADO PLUS"، "ALSVIN" وأيضا طـراز "HUNTER". كـمـا وقـامـت الـشـركـة أيـضـا بـعـرض طـرازات "UNI" المبتكرة، والتي ما زالت تحت الدراسة رغبة من الشركة في تعريف المستهلك في المملكة على التطورات التقنية التي حققتها الشركة في قطاع صناعة السيارات.

كما عرضت سيارة شانجان المحدثة طراز "CS35 PLUS"، بـنـاء عـلـى طـلـب الـكـثـيـر مـن الـعـمـلاء، الذين رغبوا في أن يـطّـلـعـوا عـن قـرب عـلـى الـتـحـديـثـات الـتـي تـم إعـتـمـادهـا وإدخالها في هذا الطراز المميز والتي وضعته في قمة فئته، وهنا تجدر الإشارة الى أنه قد تـم إطـلاق طـراز "CS35 PLUS" خلال معرض جدة الدولي للسيارات الذي أقيم في مدينة جدة.

وفي تعليق له على هذه المناسبة، تحدث **يوسف بن علي المجدوعي**، رئيس مجموعة المجدوعي القابضة، قائلاً: «إن مشاركتنا في مهرجان «أوتوفيل» تأتي إنطلاقا من حرصنا الدائم على أن نكون دائماً متواجدين في أي مناسبة عامة تهم المجتمع الذي نحن جزء منه ونعمل لخدمته. سيارات شانجان أصبحت ولله الحمد معروفة جداً في السوق السعودي، ونحن نرى أنه من واجبنا أن نكون جزءاً من كل مناسبة عامة تتعلق بالسيارات لنتيح الفرصة لعملائنا أن يطلعوا على كل جديد سواء من ناحية الطرازات التي نقدمها للسوق أو الخدمات التي نوفرها لهم».

تفوق التوقعات



CHANGAN

changan_KSA

920019992

www.changan-ksa.com

المجدوعي
Almajdouie

توسع في تسليم السيارات الكهربائية وتحقيق مركز ريادي في فئة السيارات الفاخرة:

مجموعة بي إم دبليو تسجل مبيعات قوية في عام ٢٠٢١



بيترنوتا

مجموعة بي إم دبليو تسجل نمواً قوياً في المبيعات على أساس سنوي بنسبة ٨,٤٪ خلال العام الماضي حيث سلمت إجمالياً قدره ٢,٥٢١,٥٢٥ سيارة من طرازات بي إم دبليو وميني ورولز-رويس للعملاء في جميع أنحاء العالم



سجلت مجموعة بي إم دبليو BMW نمواً قوياً في المبيعات على أساس سنوي بنسبة ٨,٤٪ خلال العام الماضي، حيث سلمت إجمالياً قدره ٢,٥٢١,٥٢٥ سيارة من طرازات بي إم دبليو وميني ورولز-رويس للعملاء في جميع أنحاء العالم.

ووصلت مبيعات بي إم دبليو إلى أعلى مستوى جديد لها على الإطلاق مع بيع ٢,٢١٣,٧٩٥ وحدة (+ ٩,١٪) خلال العام الماضي، لتحقق العلامة بذلك الريادة ضمن قطاع السيارات الفاخرة العالمية. وضاعفت الشركة مبيعاتها من السيارات الكهربائية بالكامل في عام ٢٠٢١ لتصل إلى ١٠٣,٨٥٥ وحدة (+ ١٣٣,٢٪).

وفي تعليق له، قال **بيتر نوتا**، عضو مجلس إدارة BMW AG، والمسؤول عن المبيعات والعلامة التجارية في بي إم دبليو: «رغم الظروف والتحديات التي فرضتها جائحة كورونا المستمرة، فقد حققنا أداء مبيعات قوي خلال عام ٢٠٢١، وذلك بفضل الأداء التشغيلي القوي ومجموعة المنتجات الممتازة. ومع بيع أكثر من ١٠٠,٠٠٠ سيارة كهربائية كلياً خلال العام الماضي، فقد كان التركيز واضحاً على التوسع في مجال التنقل الكهربائي».

التوسع في مجال التنقل الكهربائي يهيمن على عام ٢٠٢١

طرحت مجموعة بي إم دبليو نموذجين رئيسيين مبتكرين، وهما BMW iX وBMW i4 في السوق أواخر العام الماضي. وفي عام ٢٠٢٢، ستقوم الشركة بتوسيع خط إنتاجها الكهربائي بإصدارات جديدة من السيارات الكهربائية بالكامل من BMW 7 Series وBMW X1، وفي عام ٢٠٢٣، ستقدم أيضاً سيارة BMW 5 Series كبيرة الحجم. كما ينضم إلى هذه الطرازات مجموعة أخرى ومنها السيارة التي ستخلف ميني كونتريمان ورولز-رويس سبيكتر الكهربائية بالكامل.

سيكون لدى الشركة بحلول عام ٢٠٢٣ نموذج واحد على الأقل يعمل بالكهرباء كلياً على الطرق في حوالي ٩٠ بالمئة من قطاعات السوق الحالية. كما تخطط الشركة على مدى السنوات العشر القادمة، أو نحو ذلك، لبيع إجمالي قدره عشرة ملايين سيارة كهربائية بالكامل.

ستكون مجموعة منتجات ميني تعمل بالكهرباء كلياً بحلول بداية عام ٢٠٣٠، بينما ستكون رولز-رويس أيضاً علامة تجارية تعمل بالكهرباء كلياً اعتباراً من عام ٢٠٣٠ فما بعد. وستكون جميع الطرازات الجديدة المستقبلية من بي إم دبليو موتوراد في مجال التنقل ضمن المناطق العمرانية كهربائية بالكامل.

رولز-رويس موتور كارز تسجل أعلى مبيعات في تاريخها

سجّلت رولز-رويس موتور كارز أعلى مبيعات سنوية على الإطلاق في تاريخها الممتد على ١١٧ عاماً، حيث سلّمت الشركة ٥,٥٨٦ سيارة لعملائها، ما يشكّل زيادةً بنسبة ٤٩٪ على الفترة نفسها في العام ٢٠٢٠، كما ازدادت المبيعات في كل الأسواق، أبرزها الصين والولايات المتحدة ومنطقة آسيا والمحيط الهادئ وغيرها الكثير من الأسواق حول العالم.

نظرة على مبيعات مجموعة بي إم دبليو خلال الربع الرابع/ من بداية العام حتى ديسمبر في ٢٠٢١

نظرة على مبيعات مجموعة بي إم دبليو خلال الربع الرابع/ من بداية العام حتى ديسمبر في 2021

	الربع الرابع 2021	مقارنة مع العام السابق %	من بداية العام حتى ديسمبر 2021	مقارنة مع العام السابق %
مجموعة بي إم دبليو أوتوموتيف	589,301	-14.2%	2,521,525	+8.4%
بي إم دبليو	510,727	-15.1%	2,213,795	+9.1%
- BMW M GmbH	40,540	-7.0%	163,542	+13.4%
ميني	77,306	-8.5%	302,144	+3.3%
سيارات مجموعة بي إم دبليو الكهربائية*	96,741	+26.9%	328,316	+70.4%
رولز-رويس	1,268	+14.8%	5,586	+48.7%
بي إم دبليو موتوراد	37,652	-5.1%	194,261	+14.8%

*سيارات كهربائية بالكامل وسيارات كهربائية هجينة

حسن الشمراني (الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للسيارات UMC):

توجّه حكومي لجعل المنطقة رائدة عالمياً في صناعة السيارات



سوق السيارات السعودي هو الأكبر في منطقة الشرق الأوسط، تجاوز أزمة «كورونا» محققاً مبيعات عالية». هذا ما قاله حسن الشمراني الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للسيارات "UMC" وأضاف: «نتوقع مبيعات أعلى وازدهاراً قوياً للسوق في عام٢٠٢٢». ويؤكد على «توجّه حكومي لجعل المنطقة رائدة عالمياً في صناعة السيارات».

ويشير الشمراني إلى «النقص في رقائق السيارات، ما اضطر شركات عدة إلى إلغاء بعض الطرازات»، غير أنه في المقابل «السوق السعودي قوي ومبيعاته ستظل مرتفعة».

ويوضح الشمراني «في مجموعة المتحدة للسيارات، أسسنا شركتين، الأولى «التوريدات الوطنية» معنية بعلامة جيتور الفاخرة من تشيري الصينية وسنطلق العلامة في مارس ٢٠٢٣. أما الثانية فهي «الأهلية للتسويق» ومعنية بعلامة كيا في سبع مناطق إدارية في المملكة».

■ كيف تقومون واقع سوق السيارات لهذا العام ؟

– يمتاز سوق السيارات السعودي، بأنه الأكبر في منطقة الشرق الأوسط، ونتيجة لذلك فقد تجاوز أزمة جائحة «كورونا» في عام ٢٠٢١م، حيث انتعش وحقق مبيعات عالية. أما فيما يخص عام ٢٠٢٢م، فإننا نتوقع مبيعات أعلى من العام السابق وازدهاراً قوياً للسوق، خصوصا بعد التوجه الحكومي لجعل المنطقة رائدة عالمياً في صناعة السيارات، وذلك من خلال إعادة بناء البنية التحتية لدعم هذا التوجه.

■ هل إن موضوع البطء في إنتاج السيارات من جراء النقص المستمر في رقائق اشباه الموصلات سوف يكون له اي تأثير على تصدير السيارات إلى المنطقة وبالتالي على نسب المبيعات؟

– بالتأكيد. يعتبر النقص المستمر في توفر رقائق أشباه الموصلات مشكلة حقيقية في صناعة السيارات وقد تأثرت العديد من الشركات بذلك، فنجد أن بعضها قد ألغت بعض الطرازات بينما تأخرت العديد من الطرازات أيضا بسبب نقص الرقائق، الأمر الذي أثر بشكل مباشر على مبيعات السيارات في العالم وليس فقط في منطقتنا، ولكن السوق السعودي قوي كما تحدثنا سابقاً، ومن المتوقع أن تظل مبيعاته مرتفعة رغم هذه المشكلة.

■ ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– التحديات التي تواجه قطاع السيارات مماثلة لأي تحديات في القطاع التجاري من حيث زيادة الرسوم الخاصة بالتراخيص والعمالة، بالإضافة الى زيادة القيمة المضافة، ولكن يظل الاستيراد من الدول المجاورة أحد أهم التحديات التي تواجه قطاع السيارات، حيث لجأ بعض ضعاف النفوس الى هذا السلوك للتهرب من التكاليف الإضافية المفروضة على القطاع وأهمها ضريبة القيمة المضافة، وكذلك يعد موضوع قطع الغيار المقلدة والرديئه وورش الصيانة الغير مؤهلة من أحد أهم التحديات في قطاع السيارات.



ونحاول مع زملائنا في قطاع السيارات من خلال اللجنة الوطنية لوكلاء السيارات تجاوز هذه التحديات، من خلال تصعيد هذه المشاكل الى الجهات المعنية بالإضافة الى بعض النشاطات الذاتية التي نعمل عليها بشكل فردي لتجاوز هذه التحديات والمشاكل.

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال العام ٢٠٢٢م؟ ما هي مميزاتها وهل هناك أي أسعار تشجيعية أو عروض معينة؟

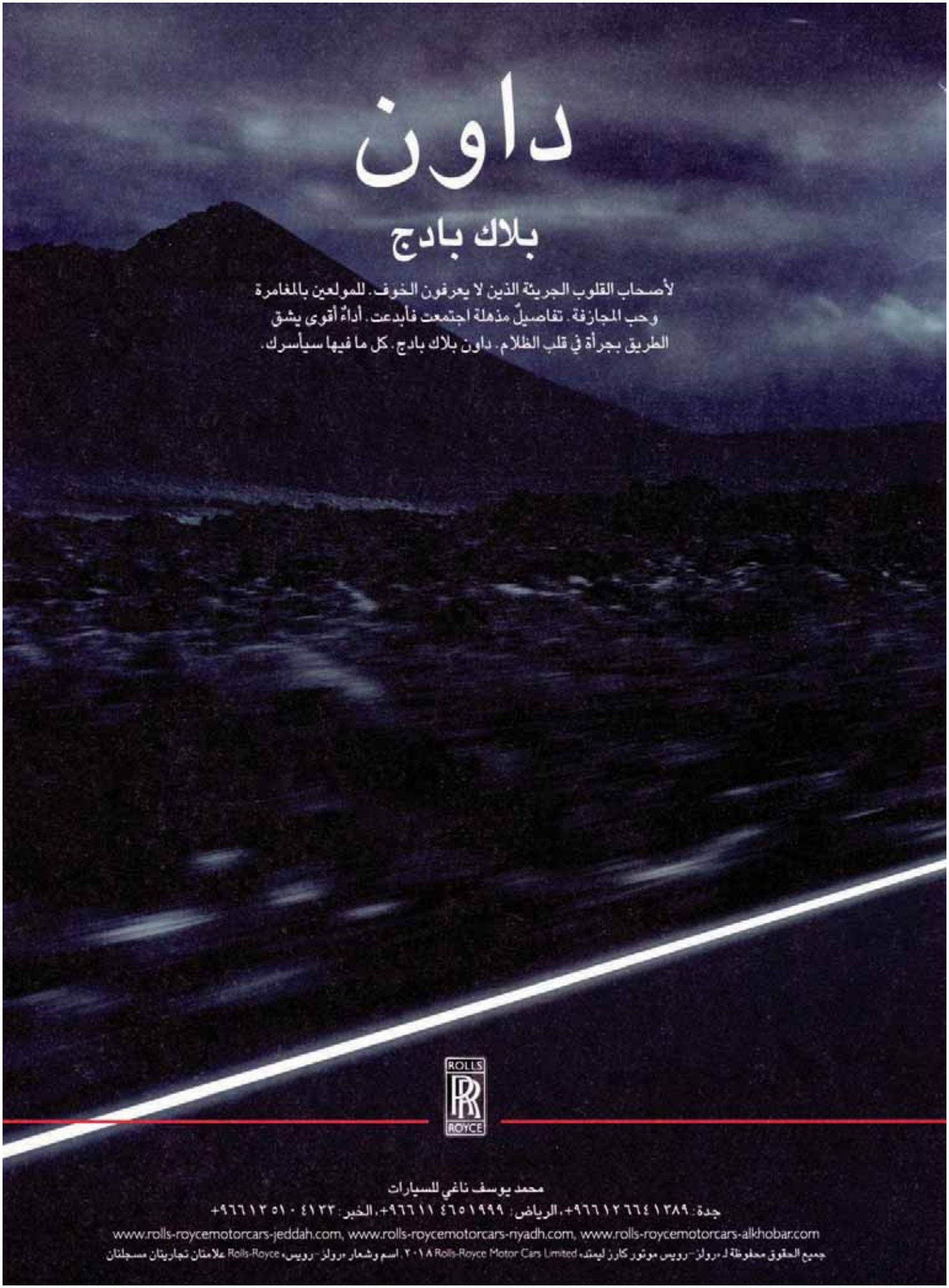
– لقد قمنا بتأسيس شركتين تحت مجموعة المتحدة للسيارات، الأولى هي شركة التوريدات الوطنية، وهي معنية بعلامة جيتور الصينية في كافة أرجاء المملكة العربية السعودية، أما الثانية فهي الشركة الأهلية للتسويق، وهي معنية بعلامة كيا، في (٧) مناطق إدارية في القطاع الغربي والجنوبي داخل المملكة العربية السعودية، وتم أفتتاح فروع في المدن التالية (تبوك، مكة المكرمة، جدة، الطائف، المدينة المنورة، ينبع، أبها، جازان و نجران).

أما فيما يخص شركة التوريدات الوطنية «جيتور» سوف نطلق العلامة في شهر مارس ٢٠٢٢م، وتعتبر جيتور الفئة الفاخرة من علامة تشيري الصينية، وسيتم تقديم (٤) موديلات مختلفة هذه السنة، وهم: (X50, X90 Plus, X90, X70 FL) جميعهم من فئة SUV.

أما عن الشركة الأهلية للتسويق فإنها سوف تقوم بطرح سيارة كيا سبورتاج بشكلها الجديد كلياً، بالإضافة إلى سيارة كيا كرينز وجميعهم من فئة الكروس أوفر.

■ ما هي استراتيجيتكم للأعوام القادمة؟

– لمواكبة التغيير في احتياجات العملاء والاستفادة من التطور التكنولوجي في سوق السيارات، وتماشياً مع الاستحداثات في الأسواق العالمية للسيارات، طورت المتحدة للسيارات استراتيجيتها للسنوات القادمة على أسس متعلقة برضا العميل وخدمته بشكل استثنائي، بالإضافة إلى التركيز على خدمات ما بعد البيع من الصيانة وقطع الغيار.■



محمد يوسف ناغي للسيارات

جدة: ٩٦٦١٢٦٦٤١٣٨٩+، الرياض: ٩٦٦١١٤٦٥١٩٩٩+، الخبر: ٩٦٦١٣٥١٠٤١٣٣+

www.rolls-roycemotorcars-jeddah.com, www.rolls-roycemotorcars-nyadh.com, www.rolls-roycemotorcars-alkhobar.com

جميع الحقوق محفوظة لـ «رولز - رويس موتور كارز ليمتد» Rolls-Royce Motor Cars Limited ٢٠١٨. اسم وشعار «رولز - رويس» Rolls-Royce علامتان تجاريتان مسجلتان

Carsten Bender

(Managing Director - Audi Middle East)



We are transitioning our product range to electric vehicles in all of our core segments more system atically than any other established carmaker

Carsten Bender, Managing Director of Audi Middle East believes that customers are crucial to their success, and that's why they, at Audi, do everything they can to ensure that their customers become fans. Bender declared, in an interview with Al Bayan Magazine, that 2021 was one of recovery for the automotive sector, stating that the semiconductor issue is something that is affecting all industries all over the world, noting that the automotive industry is currently going through a transformative and very significant phase. He added that Audi is ready to make a decisive and powerful move into the electric age and that all Audi models that will be launched on the global market starting in 2026 will be all-electric. Following is an extract from the interview.

*** How do you evaluate the Motor Sector for 2021?**

- 2021 was one of recovery for the automotive sector, but also one where we witnessed growth and continued improvement. We were able to introduce the e-tron GT which is our flagship electric model and our most powerful production engine yet, in turn making a new era for Audi, with the Middle East being amongst the first territories globally to make it available to customers.

We also had excellent regional performance as compared to 2020 with a 16% increase in sales and continued success across the entire range. We are looking forward to continued market recovery leading into 2022.

*** Will the issue of the slowdown in production due to the continuous shortage of electronic chips have any effect on the export of cars to the region and, consequently, on sales?**

- The semiconductor issue is something that is affecting all industries all over the world There is an undersupply in the automotive sector of around 10 percent due to the allocation of chips towards telecommunications and entertainment electronics in the wake of the corona pandemic.

Over the past weeks, some chip factories were closed, while others produced with considerably reduced capacity. We are still feeling the effects, the supply situation is stabilizing slowly. We are constantly monitoring the situation, coordinating within the Volkswagen Group as well as with suppliers and freight forwarders

We are aiming to make rapid adjustments to best suit the needs of the markets and our customers

*** What are the other challenges the Automobile sector is currently facing and how do you plan to tackle them?**

- The automotive industry is at currently going through a transformative and very significant phase. We are experiencing a massive shift and an influx of technological advancement unlike any other time in history. Each era of mobility opens the door for the next and we are now at that crossroads where we need to make way for the next phase of innovation.



*** What are the new models that will be launched during the year 2022? What are their characteristics and are there any price incentives or promotions?**

- We have the RS3 joining our lineup in Q1, and have made the already legendary five-cylinder even better. The result is greater torque, greater pull, greater top speed- topped off with an unmistakable sound. The latest RS3 models are truly premium sports cars suitable for everyday use.

We are also introducing the most luxurious models from Audi - the A8 and S8 in Ramadan. The design has been sharpened, and we have introduced innovative technologies making an already incredible car even better.

Our dealers across the region always offer a variety of promotions and incentives to our discerning customer base, with more information available at dealer locations across the Middle East.

We are also preparing for an amazing lineup of or electric e-tron models arriving later in the year and are currently working on our own initiatives in the region when it comes to development of high-performance charging infrastructure, ensuring that we can do our part in pushing ahead and making way for the future in the Middle East.

*** What is your outlook for the future?**

- Audi is ready to make a decisive and powerful move into the electric age which is why we are transitioning our product range to electric vehicles in all of our core segments more systematically than any other established carmaker. Production for our last new combustion engine model will begin in 2025. Its rollout to international markets will extend into 2026. All other Audi models that will be launched on the global market starting in 2026 will already be all-electric.

The future of mobility will strive towards environment-friendly, integrated, automated and personalized travel on demand and my expectations are for the industry to continue making strides into electrification and future, sustainable mobility at full speed.

Andreas Pollmann (Munich Re)

We have clearly defined risk appetite and pay attention to transparency in policies & portfolios

Andreas Pollmann, Client Management Executive, Divisional Unit Middle East/North Africa (MENA) at Munich Re, has always put clients first and is heavily involved leading the business and positioning it to accelerate its focus on executing against key strategies due to its strong relationships with clients, regional and international markets and a proven track record of leadership. Exercising full transparency and disclosure in all of its business dealings and evaluating clients' risks on the basis of sound underwriting principles while maintaining competitiveness have always been the core values of Munich Re. In his interview with Al Bayan Magazine, Pollmann summarized the effects of Covid-19 pandemic on the reinsurance sector and expressed his point of view regarding cyber. He further gave us an idea about their top risk concern.
Below is the Q & A.



*** Covid-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to these changes and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?**
- As a globally active company, we are following the current developments with concern, but without panic. Our thoughts are particularly with all those directly affected, because the illness and especially the loss of a loved one of course far outweighs any potential financial consequences. As of today we can say that our operations worldwide run smoothly and mobile working at home is an essential tool. At Munich Re, tens of thousands of us are also now working from home. Our IT units had to work extremely hard within a very short time to allow us to do so – without jeopardising our IT security. This has been successfully accomplished around the world. The urge to transform business models and introduce digital sales in a connected world became for evident for our industry.

> "Munich Re is able to offer constant capacity to relevant business partners and we are glad to support the insurance industry"

Cyber is one of the most promising growth areas of our company

*** It said that cyber is now a matter of concern to insurers & reinsurers who would need states backing to be able to cover it. Do you share this view?**
- Cyber is one of the most promising growth areas of our company and maybe even of the whole insurance industry. By ensuring a pre-emptive strategy for offering complex and adequate cyber insurance, we see this challenge but as an opportunity for sustainable new business throughout the entire industry. Our approach is based on understanding cyber risks, assessing them adequately and making them insurable.
This can only be done in close collaboration between experts from insurance and reinsurance, clients and external partners. We have heavily invested into knowledge and expertise to develop a sustainable cyber insurance market that translates this complex and dynamic challenge for the economy into a manageable insurance risk. Along with risk transfer by way of insurance, its range of offerings is rounded off with risk management services and security measures.
We have a clearly defined risk appetite and pay attention to transparency in policies and portfolios, both for us and for our clients. We tackle strategically the most critical topics like accumulation control, cyber war, data analytics, silent cyber and many others. We do this in close cooperation with regulators, associations, research institutions, cybersecurity companies and many others to set the ground for a mature line of business.

Greater loss preparedness and climate protection a matter of urgency

*** What are your top risk concern?**
- Worldwide, natural disasters caused substantially higher losses in 2021 than in the two previous years. Based on provisional data, storms, floods, wildfires and earthquakes destroyed assets worth US$ 280bn, of which roughly US$ 120bn were insured. Losses in the previous year amounted to US$ 210bn, while in 2019 they were US$ 166bn. Roughly US$ 120bn of losses were insured, which was also more than in the two previous years (2020: US$ 82bn). The insurance gap, in other words the uninsured portion, declined slightly due to a higher proportion of losses in the USA, but was still approximately 57%.
Alongside 2005 and 2011, the year 2021 proved to be the second-costliest ever for the insurance sector (record year 2017: US$ 146bn, inflation-adjusted) – overall losses from natural disasters were the fourth-highest to date (record year 2011: US$ 355bn). Hurricane Ida was the year's costliest natural disaster, with overall losses of US$ 65bn. In Europe, flash floods after extreme rainfall caused losses of US$ 54bn – the costliest natural disaster on record in Germany. Many of the weather catastrophes fit in with the expected consequences of climate change, making greater loss preparedness and climate protection a matter of urgency.

Munich Re has been known to have a consistent approach & methodology

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**
- As outlined above, the NatCat events have increased in 2021 with the consequence of a higher awareness for the protection against it. Herein, the role of insurance increases. Regarding prices and conditions, Munich Re has been known to have a consistent approach & methodology – we price risk adequate for the underlying exposure. During this renewal we have seen that it is not only a question about prices and conditions, but actually about being able to provide capacity. As a premium reinsurer Munich Re is able to offer constant capacity to relevant business partners and we are glad to support the insurance industry.



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

LOCKTON®

UNCOMMONLY INDEPENDENT

Lockton (MENA) Limited | Regulated by the DFSA. Commercial License No. CL0970 PB 2, DIFC PO Box 506794, Dubai, UAE.



علاء الزهيري

(رئيس الـ FAIR ورئيس الإتحاد المصري للتأمين وعضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة gig -مصر):

قطاع التأمين يواجه العديد من التحديات

أوضح رئيس الـFAIR ورئيس الإتحاد المصري للتأمين وعضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة gig – مصر علاء الزهيري في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: إلى «اضطرار شركات إعادة التأمين زيادة أسعارها وتشددها في اتفاقياتها نتيجة للخسائر التي منيت بهاجرّاء جائحة «كوفيد–١٩» والكوارث الطبيعية.

ويشير الزهيري إلى النتائج الهائلة التي حققتها شركة gig – مصر خلال الخمسة أعوام السابقة.

ويتطرق إلى فرص النمو خلال مشاريع البنية التحتية والإسكان التي تطلقها الحكومة، وزيادة معدلات الإستثمارات الأجنبية.

▪▪▪ حققنا نتائج هائلة خلال الخمسة أعوام السابقة ▪▪▪

■ سرَعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

جائحة «كورونا» كانت مفاجأة لكل المتعاملين في قطاع التأمين وكانت لها آثار سلبية وأخرى إيجابية على قطاع التأمين بصفة عامة.

فمن ضمن الآثار السلبية على صناعة التأمين، زيادة معدلات الخسائر في بعض أنواع التأمين مثل التأمين الطبي، تأمين فقد الأرباح وخاصة للمنشآت السياحية وتأمين بعض المسؤوليات المدنية وكذلك تأمين الأخطار الإلكترونية.

ومع هذا فإن الجائحة كانت لها آثار إيجابية، فقد أدت إلى الإسراع بوتيرة اللجوء إلى إستخدام التكنولوجيا في التأمين بشكل كبير، وكذلك اتخاذ خطوات جيدة جداً في التحول الرقمي لصناعة التأمين. واتخذت gig مصر خطوات حثيثة في التحول الرقمي حيث قامت بإعداد عدة تطبيقات لعملاء الشركة وخاصة فيما يتعلق بتعويضات السيارات وسهولة تقديم هذه الخدمة الهامة للعملاء لسرعة سداد التعويضات.

لهذا فقد عملت شركة gig للتأمين – مصر على تكوين فريق عمل لبدء خطوات التحول الرقمي فتم إعتماد العديد من الوثائق التي يتم إصدارها بشكل إلكتروني والتي بدأ العمل بها، بالإضافة إلى منظومة التحصيل الإلكتروني للأقساط حيث تعاقدت مع العديد من الجهات في هذا الإطار وذلك لتسهيل عملية التحصيل من العملاء، بالإضافة إلى إمتداد هذه المنظومة لسداد التعويضات إلكترونياً حيث سهلت حصول العملاء على حقوقهم بسهولة ويُسر وسرعة.

كذلك قامت الشركة بإطلاق عدة تطبيقات خاصة بتعويضات السيارات ومنها تطبيق يتم عرضه أول مرة بمنطقة الشرق الأوسط، حيث يمكن عن طريق هذا التطبيق إرسال إخطار فوري للشركة عند وقوع حادث سيارة للعميل بدون أن يتكلف حتى عناء الإتصال بالشركة، حيث يقوم التطبيق بإرسال رسالة فورية للشركة عند وقوع الحادث للسيارة.

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– هناك العديد من التحديات التى تواجه الشركة في إستخدام التكنولوجيا الحديثة ومنها على سبيل المثال خطر التعرض للقرصنة الإلكترونية ومخاطرها العديدة، وكذلك السرعة الرهيبة في التطور التكنولوجي حيث أن هذا بالطبع يستلزم إستثمارات في هذا الإطار تكون مدروسة بشكل جيد فضلاً عن مواكبة كل ما هو جديد حتى تتمكن الشركة من تحقيق أهداف التحول الرقمي.

وكذلك فإن قطاع التأمين بصفة عامة يواجه العديد من التحديات وإن كان أهمها وضع الإقتصاد العالمي وقد تأثرنا بجائحة «كوفيد ١٩» على حركة التجارة العالمية بشكل كبير وملحوظ وأدى هذا بالطبع إلى التأثير على شركات التأمين.

زيادة الأسعار والتشدّد

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد–١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في الأسعار أو تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– إضطرت شركات إعادة التأمين خلال تجديد اتفاقات الشركات المسندة إلى زيادة الأسعار نتيجة للخسائر التي منيت بها جرّاء الجائحة وجراء حوادث الأخطار الطبيعية وخاصة الفيضانات والأعاصير والتي تسببت في سداد معيدي التأمين تعويضات بمليارات الدولارات، وأصبح من الضروري زيادة الأسعار حتى تتمكن هذه الشركات من تعويض جزء مما تم صرفه، ويقابل هذا تساؤلات من العملاء الذين لم تقع لهم أية حوادث فهم يتضررون بالطبع من فرض مثل هذه الزيادات في الأسعار.

وعلى الرغم من أن منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لم تتعرض لمثل هذه الحوادث الخاصة بالأخطار الطبيعية، إلا أن هناك بعض أنواع التأمين إزدادت أسعارها نتيجة سداد معيدي التأمين لتعويضات كبيرة مثل تأمين البترول والطاقة والتأمينات الهندسية فضلاً عن تأمين المخاطر المالية.

التركيز على التأمينات المتناهية الصغر

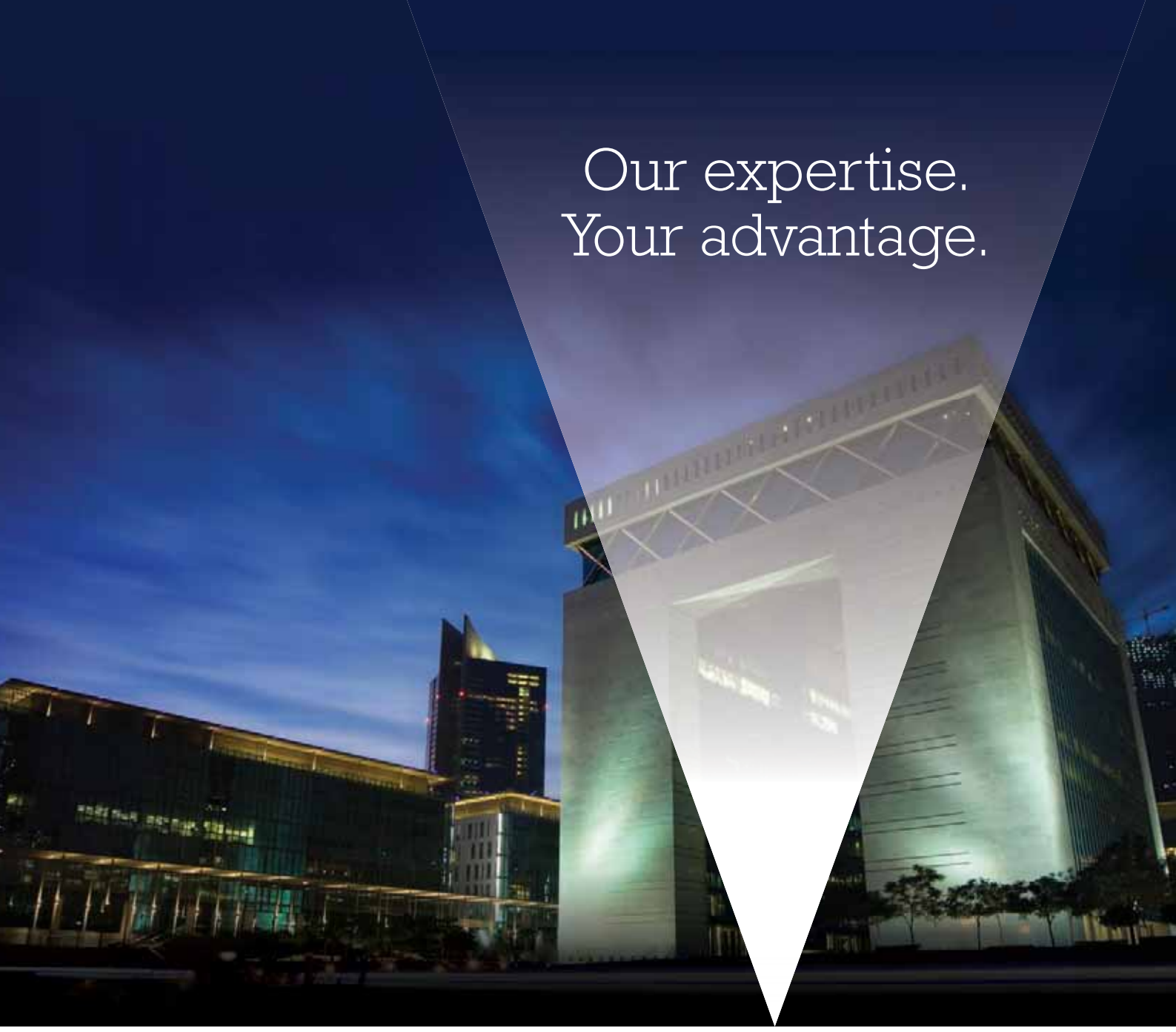
■ اين ترون فرص النمو وما هي آخر مستجدات gig – مصر؟

– على الرغم من ما سبق وذكرته، هناك إستقرار في بعض أنواع التأمين وبصفة خاصة التأمينات الفردية وتأمينات الممتلكات. وقد حقق سوق التأمين المصري نمواً هائلاً في حجم الأقساط خلال الأعوام الثلاثة الماضية، وينطبق ذلك على شركة gig للتأمين التي حققت نتائج هائلة خلال الخمسة أعوام السابقة، صاحبها نمو مرتفع في الأقساط تراوحت ما بين ١٥٪ – ٢٠٪ سنوياً وذلك نتيجة لمعدلات نمو الإقتصاد المصري.

وهناك أيضاً فرص نمو في حجم مشروعات البنية التحتية ومشروعات الإسكان التي تطلقها الحكومة المصرية فضلاً عن زيادة معدلات الإستثمارات الأجنبية.

قامت شركة gig للتأمين مصر بعمل منظومة داخلية للتأمين، متناهي الصغر، ونجحت في الحصول على أكثر من ٨٠٠ ألف عميل خلال فترة زمنية لا تجاوز الثلاث أعوام.

وتسعى الشركة إلى تعظيم محفظتها من عملاء التأمين متناهي الصغر، بما يتواكب مع توجيهات الدولة من تشجيع التمويل متناهي الصغر حيث بلغ حجمه في مصر حتى الآن مبلغ ٢٣ مليار جنيه مصري. ■



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

لماذا يجب على شركات التأمين الإهتمام بالشمول المالي؟

شكيب أبوزيد - الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين -



– تعودنا في منطقتنا على إعتبار التأمين وإعادة التأمين فروعًا (الممتلكات، المسؤوليات، الطبي، الحياة....) وبوالص نحاول بكل قوة أن نروج لها من أجل تنمية محافظنا التأمينية والعمل على تنوعها والحصول على نتائج فنية واستثمارية مقبولة للمساهمين.

هذه الأهداف الرأسمالية والتي هي أساس كل استثمار في التأمين ومحاولة للتوسع وجني الأرباح، مشروعة ويجب أن تظل نصب أعيننا خاصة عندما تكون الأرباح الإستثمارية ضعيفة والمنافسة في الأسواق شرسة.

في الفترة الأخيرة وقبلها وتزامنا مع الأزمة الصحية كثر الحديث عن الشمول المالي وسبقه قبل هذا الحديث عن الإستدامة وضرورة نشر الثقافة التأمينية بشكل أوسع.

كما تعودنا في المنطقة العربية الكلام عن الوعي التأميني وجعله السبب الأساسي في عدم تقدم صناعة التأمين بالشكل الذي نتمناه لها. لكن في حقيقة الأمر، لا يبدو لي من خلال تجربتي على مدى أكثر من ثلاثة عقود أن العائق الأساسي هو الوعي، من جهة، من جهة ثانية أثبتت التجربة في السنوات الأخيرة نجاح شركاتنا العربية والمجموعات الكبيرة في التوسع في العديد من الفروع وجغرافيًا؛ لكن لا زال أمامنا الكثير في مجال تأمينات الحياة والإدخار، في التأمين الطبي لشرائح واسعة من السكان، وفي تأمين الكوارث الطبيعية والتحوط لها وفي التأمين الزراعي وأخيراً في التأمين المتناهي الصغر.

في المقال الذي يلي سنحاول التركيز على الشمول المالي من الزاوية التأمينية وعن الإستدامة وكيف للشركات أن تستفيد من الاهتمام بالشمول المالي لجهة توسيع قاعدة المؤمن لهم وفي نفس الوقت المساهمة الفعلية في عملية الشمول المالي.

اعتمدت جميع الدول الأعضاء في الأمم المتحدة في عام ٢٠١٥ أهداف التنمية المستدامة (SDGs)، والتي تُعرف أيضًا باسم الأهداف العالمية، باعتبارها دعوة عالمية للعمل على إنهاء الفقر وحماية الكوكب وضمان تمتع جميع الناس بالسلام والازدهار بحلول عام ٢٠٣٠.

وتُعد أهداف التنمية المستدامة السبعة عشر متكاملة – أي أنها تدرك أن العمل في مجال ما سيؤثر على النتائج في مجالات أخرى ، وأن التنمية يجب أن توازن بين الاستدامة الاجتماعية والاقتصادية والبيئية، ولأن التأمين ليس مجرد أقساط تتراكم وأرباح فقط، فهناك حاجة ماسة لأن يكون التأمين شاملاً لحماية الممتلكات والأفراد؛ وشمولياً ليحمي كل الفئات الاجتماعية، لذا يظهر واضحاً أن التوسع في مساهمة التأمين في الاقتصاد شرطاً أساسياً لزيادة كفاءة أدائه، مما سيساعد في دعم مسار النمو المستدام.

بالاعتماد على هذا التعريف، يلعب التأمين دوراً أساسيًا في تحقيق أهداف التنمية المستدامة في المجتمعات، حيث تدعم آليات التأمين تحقيق ستة أهداف للتنمية المستدامة لتوفير شكل من أشكال الحماية من المخاطر للأفراد ذوي الدخل المنخفض.

أهداف التنمية المستدامة والشمول المالي (التأميني)

١– يساعد التأمين على ضمان حياة صحية وتعزيز الرفاهية للجميع في مختلف الأعمار: أول فرع أو حاجة أساسية يمكن للتأمين أن يلبيها هي الحماية الصحية للمواطنين؛ وكلما اتسعت مساحة التأمين الطبي لتشمل أكبر عدد من المواطنين، كلما ساهم ذلك في حماية الأشخاص والاقتصاد ومكن الشركات من توسيع نشاطاتها؛ أثبت التجارب في منطقتنا (السعودية / الإمارات) أن تعميم التامين الطبي يساهم بشكل كبير في الرفع من إجمالي الأقساط على الصعيد الوطني. حيث بلغت نسبة فرع الطبي في السعودية (٥٩٪) وفي الإمارات (٤٣,٦ ٪)، والمعدل على الصعيد العربي هو (١٨,٧٣٪)

في مصر والمغرب نظامين يشقان طريقهما من أجل توفير حماية صحية لأكبر عدد من المواطنين تحت مظلة الدولة.

إجبارية التأمين الصحي مصدر مهم جداً وفرصة لا تعوض لشركات التأمين لتوسيع قاعدة عملائها عبر البيع المتقاطع cross selling، إذا حَسُنَ اكتتاب التأمين الصحي وتم التقليل من الخسائر والغش؛ فستستفيد شركاتنا والمواطنين عامة وسيُخفف العبء على ميزانية الدولة.

إذا كانت التجارب الخليجية تمت بشراكة ما بين القطاعين العام والخاص، فإن تجارب جمهورية مصر العربية والمملكة المغربية هي مبادرات لم تدمج بعد شركات التأمين في منظوماتها.

٢– القضاء على الفقر والجوع، والمساواة بين الجنسين، وتوفير العمل اللائق ونموالاقتصاد: سنُشير هنا إلى الأهداف ١ و٢ و٥ و٨ من أهداف التنمية المستدامة، حيث يقوم التأمين بتوفير شبكة أمان لمن يستخدمه، ويساعد على تحقيق المساواة بين الجنسين، كما يساعد على تعزيز النمو الاقتصادي الشامل والمستدام.

يعد التأمين المتناهي الصغر جزءًا من سلسلة التأمين، بما يوفره من منتجات تتميز بالتسعير والتغطية والتوزيع المصممة لتكون مناسبة للعملاء ذوي الدخل المنخفض. وفقاً لهذا التعريف، يرتبط التأمين الأصغر بحوالى ٥٠٪ من سكان العالم وما يصل إلى ٨٠٪ في بعض البلدان، مما يجعل من المستحيل تجاهله في أي اقتصاد ناشئ.

وفقا لتقرير The Landscape of Microinsurance 2021 أرتفع إجمالي الأقساط المحصلة في عام ٢٠٢٠ حوالى ١,١٢٩ مليار دولار أمريكي مقارنة بـ ١,٠٦٠ مليار دولار أمريكي في عام ٢٠١٩، بنسبة زيادة على أساس سنوي قدرها ٦,٥٪ .

تقدر القيمة المحتملة لسوق التأمين الأصغر في البلدان المشمولة في هذه الدراسة بـ ١٩,٤ مليار دولار أمريكي، تمثل أقساط التأمين المتناهي الصغر الحالية حوالى ٦٪ من هذا السوق المحتمل، بناءً على البيانات الوارده في نفس التقرير

فالتأمين المتناهي الصغر ضرورة تفرضها طبيعة بعض الاقتصادات العربية ونظراً لأهمية القطاع الغير المهيكل informal من جهة، وبسبب حجم القطاع الزراعي وأهميته للعديد من الإقتصاديات العربية والذي هو كذلك يمثل أحد فروع التأمين الواجب تطويرها من جهة ثانية.

السؤال الذي يطرح نفسه وبإلحاح: هو كيف يمكن لشركات ذات أهداف رأسمالية أن تستثمر في منتجات ذات أقساط منخفضة جدًا وتتطلب جهودًا كبيرة من أجل تسويقها ونفسًا طويلة؟

إذا أخذنا بعين الاعتبار عنصر التوعية التأمينية من جهة، ومن جهة ثانية المسؤولية المجتمعية لشركات التأمين، فالاستثمار في التأمين المتناهي الصغر أصبح مُلزمًا لكل الشركات والاتحادات والهيئات بطلب من الحكومات والمجتمع.

فالتأمين المتناهي الصغر يعمل على:

– تشجيع البنوك على فتح مجال للاستثمارات وذلك في المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

– مساعدة الشركات في توفير مخصصات مالية يمكن استثمارها في ابتكار منتجات جديدة وتوفير تقنيات حديثة تساعد على زيادة أرباح الشركات.

– يساعد على تطوير المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة وحماية أصولها وأعمالها من المخاطر التي قد تتعرض لها.

لقد بادرت كُبريات الشركات العالمية «Swiss Re، Munich Re، Allianz» وبعض الشركات الكبرى عبر مبادرة Blue Marble إلى إطلاق مبادرات في التأمين المتناهي الصغر، بالاستفادة من الوسائل الحديثة التي توفرها التكنولوجيا من أجل خفض كُلفة إدارة المخاطر الصغيرة جداً.

كما تعمل حالياً الدول العربية مثل مصر وتونس والمغرب على تنمية التأمين المتناهي الصغر.

٣– **يساعد التأمين على اتخاذ إجراءات عاجلة لمواجهة تغير المناخ وآثاره:** تعرف المنطقة العربية ككل بلدان العالم زلازل وعواصف مدارية وسيول وفيضانات تتسبب سنويًا في خسائر في الأرواح وخسائر مادية جسيمة؛ ولكنا تعودنا على تكرار مقولة أن البلدان العربية في منأى عن الكوارث الطبيعية، فيكفينا أن نتذكر الزلزال الذي دمر أكادير في ١٩٦١ والأصنام في ١٩٥٤ و١٩٨٠؛ كما يجب أن نتذكر عاصفة جونو في ٢٠٠٨ وشاهين في هذه السنة في سلطنة عُمان والتي قُدرت خسائره الاقتصادية بحوالى ١,٨٨٧ مليار دولار مقابل خسائر مؤمن عليها بمقدار ١٧٢ مليون دولار، فضلاً عن فيضانات السودان والجزائر والمغرب وتونس، والسيول في السعودية وحرائق الغابات في الجزائر في ٢٠٢١.

حفزت حلول التأمين ضد مخاطر المناخ ٣٦ أجندات سياسية، انعكست في المناقشات في اتفاقية الأمم المتحدة الإطارية بشأن تغير المناخ (UNFCCC) وكذلك من خلال التزام مجموعة الدول السبع في عام ٢٠١٥، قررت مجموعة الدول الصناعية السبع إنشاء مبادرة تسمى InsuResilience هذه مبادرة بشأن التأمين ضد مخاطر المناخ، تهدف إلى حشد عدة مليارات من الدولارات لزيادة الوصول إلى التغطية التأمينية المباشرة أو غير المباشرة ضد آثار تغير المناخ لما يصل إلى ٤٠٠ مليون من الفقراء والضعفاء في البلدان النامية بحلول عام ٢٠٢٠. وفقًا للتقديرات الأخيرة، فقط حوالي ١٠٠ مليون شخص في البلدان النامية والاقتصادات الناشئة مشمولون حالياً ببرامج التأمين ضد مخاطر المناخ

وتُعد تغطية الكوارث فرصة لشركات التامين مجتمعة في إطار مجمعات لتساهم في الحد من الأضرار وفي نفس الوقت تستفيد من أقساط هذه التغطيات.

لهذا من واجب السلطات العمومية وشركات التأمين العمل بشراكة ما بين القطاعين (P.P.P) من أجل إيجاد حلول تأمينية تُخفف من تبعات الكوارث على المواطن المتضرر ومن كُلفة التعويضات على الحكومات.

٤ – **تأمين التقاعد أو الشيخوخة:** تتسم التركيبة الديمغرافية للمنطقة العربية بأنها شابة حيث تمثل نسبة الفئة العمرية من سن ١٥ إلى ٦٤ سنة حوالى ٦٢,٦٨٪ من إجمالي سكان المنطقة البالغ عددها حوالي ٤٣٦,٠٨٠,٧٢٨، كما يبلغ متوسط معدل النمو السكاني للمنطقة حوالي ٢,٥٤٪ سنوياً، ويبلغ إجمالي القوى العاملة في المنطقة العربية خلال ٢٠٢٠ (١٣٥,٨٣٣,٢٨٢) بمتوسط نسبة نمو حوالي ٢,١٢٪. وفي غياب طفرة اقتصادية ونسب نمو اقتصادي عالية، لا يمكن إدماج الملايين في سوق العمل

تتسم أسواق العمل في العالم العربي بأنها غير منظمة كفاية خاصة في وجود قطاع كبير غير رسمي (Informal) – مما يولد نقصًا في تغطيات الضمان الاجتماعي والتقاعد، ونظرا لأهمية القطاع الغير المهيكل، هناك شرائح كبيرة من المجتمع لا يمكن لها أن تضمن مداخيل في شيخوختها تقيها من الفقر. تساهم حصة القوى العاملة في الضمان الاجتماعي في الدول العربية (ما بين ٦٦ إلى ٧٣٪) وحصة العمالة الذاتية من إجمالي العمالة (ما بين ٣٢ إلى ٩١٪) منها حوالى ١٩٪ يعملون في القطاع الزراعي.

كما أن الشرائح العاملة في القطاع المهيكل وكذلك المهاجرين في دول الخليج العربي تجد نفسها في وضع مادي غير مريح بعد إحالتها على التقاعد. إنطلاقاً من هذا لا يمكن لشركات التامين أن تقف مكتوفة الأيادي أمام الحاجة إلى إيجاد تغطيات وقنوات إدخاريه لحماية مداخيل المواطنين.

بالنظر إلى ما سبق، واضح جداً أن هناك تحديات تواجه قطاع التأمين العربي، لكن هذه التحديات هي فرصة ذهبية لشركات التأمين لاكتساب عملاء جدد ولإرساء ثقافة تأمينية قوية.

التأمين الصحي، أو التامين المتناهي الصغر هي فرص لتربية أجيال من المؤمن لهم. كما أن تأمين التقاعد هو ادخارياً بالأساس، طويل الأمد يساهم في التنمية الاقتصادية عن طريق الاستثمار.

إن استثمارات شركات التأمين رافد لا يمكن الإستهانة به في الدورة الإقتصادية، فالبلدان التي ارتفعت فيها نسبة التأمين في الناتج القومي بشكل ملحوظ وأكثر من المعدل العالمي، هي البلدان المتقدمة على المستوى الإقتصادي؛ فهناك علاقة جدلية بين النمو الإقتصادي ونمو التأمين: نمو التأمين يرتفع مع النمو الإقتصادي والنمو الإقتصادي يساهم فيه قطاع التأمين بشكل ملحوظ.

هناك علاقة قوية correlation بين تطور التأمين على الحياة والإدخار وتراكم الإستثمارات على المدى الطويل.

تمثل استثمارات شركات التأمين في عشر بلدان عربية (تمثل ٨٥٪ من إجمالي أقساط التأمين ٦٣,٢٤ مليار دولار) مما يدل على أهمية استثمارات التأمين وخاصة في هذه البلدان المشار إليها في الجدول أدناه والتي توفرت لنا بياناتها. إن من شأن التركيز على تأمينات الحياة والإدخار من أجل التقاعد أن يرفع بشكل كبير من حجم استثمارات شركات التأمين ومساهمتها الفعلية في النمو الإقتصادي.

فعلى سبيل المثال يمثل التأمين على الحياة ٤٥٪ من إجمالي أقساط التأمين في المغرب وتبلغ استثمارات التأمين ما يقارب ٢٢ مليار دولار أي ٤,٣ مرات إجمالي الأقساط. في المقابل في السعودية يمثل التأمين على الحياة ٣,٢٦٪ فقط من إجمالي الأقساط وإجمالي الإستثمارات ٤,٦٦ مليار دولار أي ٤٥٪ فقط من إجمالي الأقساط.

الخلاصة

مما سبق يظهر جلياً أن إنخراط شركات التأمين بشكل فردي وصناعة التأمين بشكل مؤسساتي في منظومة الشمول المالي والعمل على تحقيقها سيخدم في نهاية المطاف الصناعة والشركات التي ستتمكن من تنمية أعمالها على المدى المتوسط والبعيد. كما أن مساهمة الصناعة في الشمول المالي ستعطى لصناعة التأمين صورة أحسن أمام المجتمع وفي علاقتها بالحكومات.

إن أي تطوير لفروع التأمين الطبي، أو التأمين المتناهي الصغر أو تأمين الكوارث الطبيعية والتقاعد، يجب أن يضع نصب أعينه كهدف الجدوى الإقتصادية والتي بدونها لا يمكن لشركات التأمين الإستدامة. ■



د. مازن أبو شقرا

(العضو المنتدب لشركة GEN RE في الشرق الأوسط وشمال افريقيا):

التحوّل الرقمي في القطاع التأميني بات حتمياً

GEN RE هي من الشركات الرائدة التي تأقلمت مع بيئات ومتطلبات العمل الجديدة وعمدت إلى إدارة المخاطر عن بعد من خلال تسريعها من عملية التحوّل الرقمي ومواكبتها التطوّر الإستراتيجي السريع وذلك ضماناً لتأمين الخدمات المطلوبة لعملائها بالسرعة والدقة والجودة العالية.

ويؤكد د. مازن أبو شقرا العضو المنتدب للشركة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «على أهمية وحتمية التحوّل الرقمي في قطاع التأمين على غرار باقي القطاعات لتعزيز مواكبة التحولات في الأسواق العالمية بصورة مستمرة ويشدّد على أن الشركات تواكب عصر الرقمنة وتعمل على ابتكار نماذج عمل جديدة محذراً من أن الداتا المعتمدة حالياً في عمل عدّة شركات لا تؤهلها لمواكبة المتغيرات الإجتماعية والإقتصادية وحتى الصحية».

ويتوقع د. أبو شقرا أن يشهد القطاع مرحلة من التشدّد ودقّة في الاكتتاب وإعادة النظر في تسعير التغطية لجميع فروع التأمين، مبدياً أمله في أن تشهد المنطقة العربية عمليات اندماج مشابهة لعمليات الدمج الحاصلة بين شركات عملاقة حول العالم، كخطوة أساسية لقيام كيان شركات تأمينية عربية ضخم يشكل منافساً قوياً يحفّز السوق على المنافسة الصحية.

■■■ نأمل أن نرى كيان شركات تأمينية عربية ضخمة يشكّل منافساً قوياً في الأسواق ■■■

■ سرّعت جائحة COVID-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الاستراتيجية الذي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– شهدت السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً في صناعة التأمين، عند دخول مفهوم جديد عرف بالتأمين الإلكتروني من خلال المزج ما بين الخدمات التأمينية والتقنيات الرقمية. ومما لا شك فيه أن الجائحة ساهمت بتطوير هذه الصناعة، وسرّعت من عملية التحول الرقمي، وبات هناك تطور استراتيجي سريع فرض على الشركات مواكبة المتغيرات، والتخلي عن الأسلوب التقليدي في العمل، والذي تمثل في إدارة المخاطر عن بُعد، والتأقلم بوتيرة متسارعة مع بيئة عمل جديدة.

وقد تمكنت GEN RE من مواكبة الظروف الحالية، لضمان إستمرارية عملها، وبات من الضروري إبتكار نماذج عمل جديدة وتحليل البيانات بصورة مستمرة لمواكبة التحولات في الأسواق العالمية، الأمر الذي يحدد قدرة الشركات على التكيف السريع.

الداتا المعتمدة في عمل عدة شركات لا تؤهلها لمواكبة المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية وحتى الصحية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– التحدي الأكبر خلال المرحلة الراهنة هو عقد الاجتماعات الافتراضية، وهي لا تحقق الهدف المطلوب، نظرا لغياب الاجتماعات الجانبية التي تلعب دورا مهما وأساسياً في عمليات الاكتتاب. بالاضافة الى أن الداتا المعتمدة حاليا في عمل الشركات لا تؤهلها لمواكبة المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية وحتى الصحية، وهذا يشكل تحدياً إضافياً نظراً لأهمية إعتماد نماذج عمل جديدة من شأنها مساعدة الشركات للتأقلم مع الواقع الجديد وتعزيز قدرتها على إطلاق منتجات جديدة وأكثر إبتكاراً.

يجب التعامل مع كل خطر بطريقة منفردة، إنطلاقا من إختلاف الأسواق وأداء الشركات

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية ما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين والتشدد في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا؟

– إن تزايد الكوارث الطبيعية يشكل ضغوطاً على عمليات التسعير، نتيجة تكبد شركات الإعادة خسائر ضخمة. وفي الوقت نفسه أدّت التداعيات السلبية لجائحة «كورونا» الى ارتفاع أسعار التغطيات لجميع فروع التأمين، وسيشهد السوق مرحلة من التشدد، إلا أنه يجب التعامل مع كل خطر بطريقة منفردة، إنطلاقاً من إختلاف الأسواق وأداء الشركات.

خلق كيانات ضخمة

■ كيف بإمكان شركات إعادة التأمين العربية التأقلم مع الأوضاع القائمة، وهل يؤثر ذلك على قدرتها التنافسية؟

– لدى بعض شركات الإعادة العربية تاريخ عريق وتملك كفاءات وخبرات مهمة، ولكن من الملاحظ وجود عمليات دمج بين شركات عملاقة حول العالم مثل الصين والولايات المتحدة وأوروبا، بهدف خلق كيانات ضخمة تملك القدرة على المنافسة وتعزيز الملاءة المالية، فضلا عن تطبيق المعايير العالمية مثل (معيار IFRS 17)، وبالتالي نأمل أن تشهد منطقتنا العربية عمليات إندماج مشابهة نصل من خلالها في نهاية المطاف الى خلق شركات تأمين عربية ضخمة، ما يعد منافسا قويا يحفّز السوق على المنافسة الصحية والوصول الى مستويات أرقى من الخدمة.

توسيع المحفظة وتعزيز الالتزام بخدمة الأسواق

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نعد من أقدم الشركات المتواجدة على مستوى منطقة الشرق الأوسط، الا أنه بعد الأحداث والمشاكل التي تشهدها الساحة اللبنانية منذ فترة قررنا الانتقال الى مركز دبي المالي العالمي، إنما أبقينا مكاتبنا في بيروت. فضلاً عن تقديم خدماتنا من خلال منصتنا في فرنسا وألمانيا، حيث إن عملية التواصل عن بُعد وعقد الاجتماعات بصورة إفتراضية خلال المرحلة الماضية شكل عاملا لتوسيع أنشطتنا في أسواق عدة، فالتواجد عبر مكاتب لم يعد أمراً أساسياً، في حين أن الاحداث في لبنان سرّعت قرار الانتقال الى الخليج، إنما حافظنا على الشركات التي نتعامل معها في بيروت لاستكمال عمليات إدارة المخاطر. غير أن قرار التوسع يأتي ضمن إطار توسيع المحفظة وتعزيز الالتزام بخدمة الأسواق التي نتواجد فيها من شرق إفريقيا وصولاً الى منطقة الخليج. ■

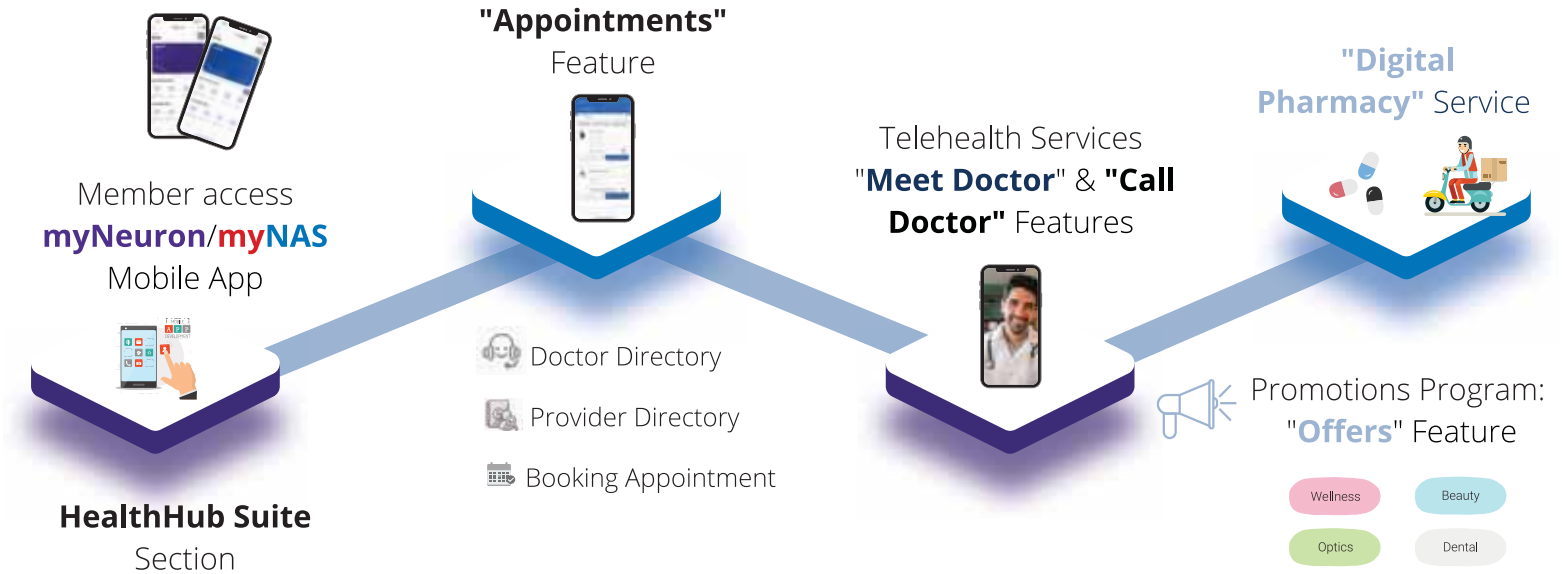
NAS neuron Health Services

YOUR HEALTH **OUR MISSION**



HEALTHHUB SUITE

An Innovative tool within myNeuron and myNAS Mobile Apps that offers a seamless and user-friendly experience to patients and a smart tool for payers to encourage responsible provision of healthcare.



HOW WE MAKE A DIFFERENCE?

As one of the largest medical TPA groups in the Middle East, NAS Neuron Health Services is always at the forefront of innovation, in order to provide convenient and cost-effective healthcare to our 1.6M members.

HealthHub Suite is a testament to this mission.

MENAIR AWARDS 2022 Winner

TPA OF THE YEAR
Winner of the recent 2022 MENAIR Awards

To Know more, Follow us on
@neuron_uae
@nas_administration_services

إيلي بو شعيا

(رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لشركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS):

نتائجنا إيجابية هذا العام وأطلقنا مبادرات جديدة وخطط متنوعة تخدم عملائنا والأسواق المتواجدين بينها

توفر شركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS المملوكة من قبل مجموعة ليبرتي ميوتشوال LIBERTY MUTUAL GROUP في بوسطن مجموعة واسعة من التغطيات ولديها أكثر من ١٧٠٠ موظف، يعملون في حوالى ٦٥ مكتباً حول العالم، ويقدمون منتجات التأمين وإعادة التأمين المتخصصة والتجارية، عبر الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وأوروبا والشرق الأوسط ومكاتب دولية أخرى.

إيلي بو شعيا رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة LIBERTY يبدي في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «تفاؤله في عودة أسواق المنطقة الى طبيعتها، إثر التعافي الملحوظ من تداعيات «كوفيد-١٩»، نتيجة الادارة الصحيحة للأزمة».

ويضيف بأن الشركة تعد من أفضل ثلاثة شركات إعادة على مستوى المنطقة، مؤكدا أن التحول الرقمي يشكل أولوية في إستراتيجية الشركة.

بتفاؤل وإيجابية ينظر بو شعيا الى المنطقة، مشيرا الى استمرارية الشركة بتقديم المزيد من الخطوات الإيجابية على مستوى حجم الاستثمارات، وإطلاق تغطيات جديدة وعمليات التوظيف، مشددا على ان الشركة تسير بالاتجاه الصحيح، ومن ضمنه العمل على مبادرات وخطط متنوعة، تخدم الأسواق المتواجدين فيها.



■ سرّعت جائحة «كوفيد-١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بطرق مختلفة، كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟

– شهد قطاع التأمين نوعا من الركود مع بداية الجائحة، الا أن الامور تتجه بصورة إيجابية مع تراجع القيود وعودة المشاريع والمعارض، وإستئناف العديد من الأنشطة على مستوى المنطقة. في حين أن أسواق المنطقة في تعاف ملحوظ، نتيجة الادارة الصحيحة للازمة، الأمر الذي ساهم في عودة الدورة الاقتصادية على ما كانت عليه في السابق.

التكنولوجيات المتقدمة ستكون أساس المستقبل

■ في ظل التحوّل الرقمي المتسارع، أين نحن في المنطقة من هذا التطور على مستوى صناعة التأمين؟

– تضع الشركة التحول الرقمي في أولوية خططها، إنطلاقا من أن التكنولوجيات المتقدمة ستكون أساس المستقبل في مختلف القطاعات. أما بالنسبة لصناعة التأمين على متسوى المنطقة، فنحن بحاجة إلى المزيد من الاستثمارات في مجال الرقمنة، للوصول الى المستويات نفسها في الدول المتقدمة.

المؤشرات تدل على استمرار ارتفاع الاسعار

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– بالفعل تشهد أسواق التأمين ومنذ ثلاث سنوات إرتفاعا في أسعار التأمين، نتيجة عوامل عدة أبرزها استمرار الجائحة والكوارث الطبيعية. في حين ان جميع المؤشرات تدل على استمرار ارتفاع الاسعار على المدى القريب، انما في فروع وقطاعات معينة. كما أن المطالبات المتعلقة بجائحة «كوفيد-١٩» لا تزال عالقة ولم يتم البت بها بصورة نهائية.

بين أفضل ثلاثة شركات إعادة على مستوى المنطقة

■ كيف تنظر شركة ليبرتي الى أسواق المنطقة؟

– ننظر الى المنطقة برؤية إيجابية وتفاؤلية، ونعد من شركات الاعادة القليلة الملتزمة بالمنطقة منذ ما يقارب الـ ١٦ عاماً، ونحن مستمرون في تحقيق المزيد من الخطوات الايجابية الى الأمام، والقيام بعمليات توظيف وزيادة حجم استثماراتنا في مختلف أسواق المنطقة، بالاضافة الى إطلاق تغطيات جديدة. كما نعد بين أفضل ثلاثة شركات إعادة على مستوى المنطقة.

نسعى دائما لتقديم الأفضل

■ كيف تصفون نتائجكم للعام ٢٠٢١؟

– مع بداية العام ٢٠٢١ كانت الامور غير واضحة بالنسبة لتوجهات الأسواق، الا أنه بعد تحول المسار الاقتصادي نحو المزيد من الايجابية، وطريقة تعاطي دول الخليج مع الجائحة، تمكنا من تحديد توجهاتنا في ظل عودة نشطة للاستثمارت، ونجحنا في تسجيل نتائج إيجابية خلال العام الحالي، ونحن نسير بالاتجاه الصحيح. كما سنسعى دائما لتقديم الافضل لعملائنا في المنطقة من خلال إطلاق منتجات جديدة ومضاعفة إستثماراتنا والعمل على مبادرات وخطط متنوعة، تخدم الأسواق التي نتواجد فيها. ■

Behind our success,
lies your trust in us!

الأهلية
Al Ahlia

Oman Insurer of the Year for the 9th time.



#TogetherWeGoFurther

alahliarsa.com

Dr. Corneille Karekezi

(Group Managing Director & CEO - Africa Re)



Africa Re is among the Top 50 Global Reinsurers

The African Reinsurance Corporation (Africa Re) is a successful pan-African story that has gone through the different stages of growth to become the renowned financial institution that it is today. Since its inception and throughout the years, it remained committed to its development mandate as outlined in the mission: to foster the development of the insurance and reinsurance industry in Africa; to promote the growth of national, regional and sub-regional underwriting and retention capacities; and to support African economic development. With regard to the financial rating and creditworthiness, Africa Re remains the highest-rated African reinsurer that operates from Nigeria, Kenya, Morocco, Mauritius, Côte d'Ivoire, Egypt, Sudan, United Arab Emirates, Ethiopia and South Africa, providing reinsurance services to the whole of Africa and key strategic international markets. On the occasion of its annual publication, Al Bayan Magazine met Dr. Corneille Karekezi, Africa Re Group Managing Director & CEO and conducted the following interview.

I don't expect any hardening in terms in the Middle East

*** Covid-19 impact on the insurance industry in several ways, how did you cope with it and what are your strategies to overcome these impacts to maintain success of your organization now & in the future?**

- Following 2020 and the contraction of the global economy by -3.3% according to IMF, all business sectors were impacted, including the Insurance & Reinsurance and the Financial Markets.

In Africa Re, we maintained our adherence to our prudent underwriting strategy in 2020, and currency volatility and strategic repositioning of our portfolio in several markets results led to a reduction of our GWP by 4.74%. However, in Profitability, we outperform the global Reinsurance industry as we achieved a combined ratio of 97.85% vs the benchmark of Reinsurance industry that stood at 103.4%.

In 2021, the world economy is making a strong recovery from the COVID-19 pandemic fallouts with Real economic growth expected at 5.6%. But, this growth may not be sustainable as growth is expected to slow down to 4.1% in 2022 and 3.0% in 2023 due to global supply chain issues, labor shortages and high energy prices. I think the number one near-term macro risk is inflation, which stems from these same factors.

In 2021, based on preliminary figures, the performance of the Reinsurance Markets is quite good in terms of Growth in Premiums & profitability. However, the frequency and severity of Natural catastrophes in the 2nd half of the year will impact the final results which is yet to be known. Already, many Reinsurers have started to report 2021 as a loss-making year.

In Africa Re we adopted hybrid models of work and communication due to the movement restrictions and lockdowns occasioned by the pandemic. It is clear that digital innovation is the key to unlocking more value in the industry. However, downside risks such as business email compromise and other cyber-crimes must not be ignored.

Also, we repositioned our portfolio in some Markets to assure adherence to our underwriting strategy to maintain good underwriting results and, as a result, we were able to perform better than the industry benchmark as to combined loss ratio.

CHALLENGES

*** What are the Major Challenges that you are facing right now?**

- I can see several challenges facing Reinsurers

1. Prolonged low returns on equity (five-year average of 4%) preventing the reinsurance industry to beat the cost of capital estimated by AM Best to be around 10%
2. Inflation & Rising Interests rates, where a mixture of low interest rates and a prolonged period of higher-than-expected inflation could become a "significant headwind" for the global reinsurance sector impacting underwriting results due to rising claims cost.
3. Climate changes and the growing impact on frequency & severity of Natural Hazards may increase the volatility of underwriting results and affect the adequacy of pricing and Reinsurers Capital.
4. Political & Economic uncertainties in many countries in our regions whether MENA or Africa which is creating a huge challenge on the growth & stability of business.
5. Protection gap is a major challenge to Reinsurance & Insurance industries to build more sustainability to the economies & societies in Africa, Asia & Middle east, and both Reinsurers along with Insurers need to collaborate with governments to assure providing relevant insurance solutions that reduce the protection gap resulting from Natural Hazards along with climatic change, Man-made catastrophes & epidemics.
6. The status of Reinsurance Market Capacity and the need of the industry to stabilize results and turn it to profitability especially at the unprecedent path of Natural catastrophes combined with inflationary pressures.
7. The Implementation of new international financial reporting standards IFRS 17 which is driving a big change to the financials of Reinsurers & the adequacy of reserves with expected great impact on their profitability & capital.

*** Following the large claims paid by International Reinsurance for Covid-19 & Natural Hazards, have we started to see reinsurance hardening in Middle East & North Africa?**

- MENA reinsurance market has long suffered from weak pricing driven by ample reinsurance capital and capacity supply, creating competition and profitability challenging operating conditions for the international & region's reinsurers. This led several regional reinsurers to stop their operations due to bad performance including ARIG, Emirates Re, Takaful Re and many others beside a reduction in operations of Trust Re.

During 2021, reinsurers are shifting their focus to profitability to achieve required returns on Equity. As a consequence, rate rises were most apparent in energy and property lines in the region, as reinsurers deployed their capital selectively.

In the Facultative business, Primary insurers in MENA markets are writing inward facultative business and there is an Increasing appetite among the region's direct participants to offer reinsurance products, hence augmenting available reinsurance capacity and introducing more competitive challenges for reinsurers.

As for the Cost of retrocession, we are witnessing a hardening of rates, terms and conditions, especially with the growing frequency and severity of Natural Hazards in 2021. The global retrocession market hardening will impact reinsurers operating in the region.

I don't expect any hardening in terms in the Middle East. Rather, the global market is to firm up as only on Cat treaties or layers due to the record of high Catastrophes claims. Thanks to the MENA's overall low exposure to catastrophe risk, it is likely that reinsurers will not harden terms.

*** Recent development to your company?**

- Africa Re has strong footstep in MENA Region with full-fledged regional offices in Cairo, Casablanca and recently in 2020 we opened our offices in DIFC, Dubai, to better access and serve our clients in GCC & Mena Region. We are also the Only Retakaful Reinsurer in DIFC who is offering a full retakaful solutions to Takaful Markets in GCC & Mena, as we are operating not as a "window" but as a fully Sharia compliant reinsurer.

Africa Re rating is affirmed S&P being A- Stable for more than 14 consecutive year and A.M. Best being A Stable for 8 consecutive years, the recent affirmation of our ratings by AM Best at A / Stable being this same month of December 2021.

Africa Re is among the Top 50 Global Reinsurers by both S&P and A.M. Best.

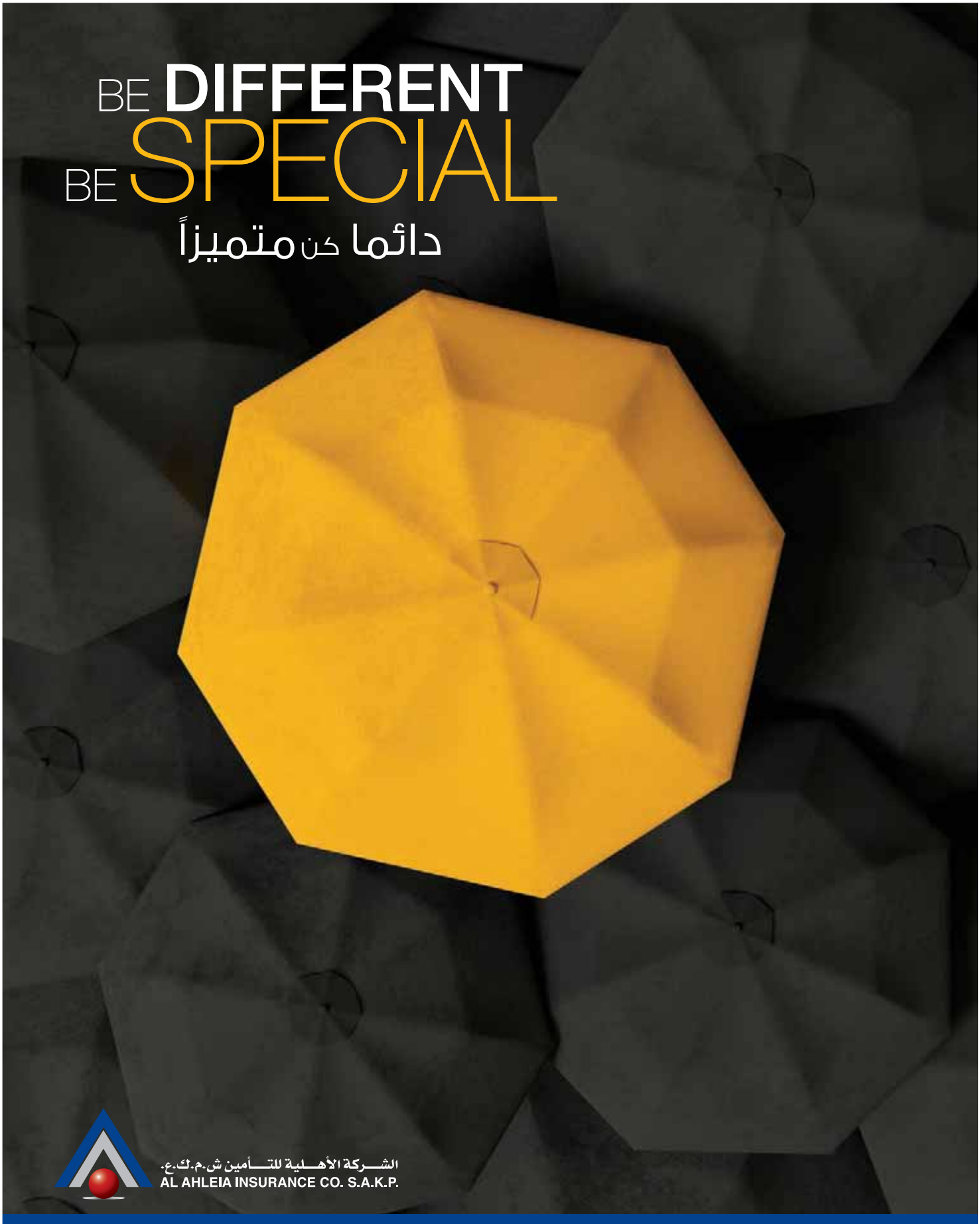
Africa Re is expected to achieve its targets for the year 2021.

Indeed, as at end the 3rd Quarter, we posted USD 629 million of premium income, which is an increase of 7.7%, while the underwriting results increased from USD 12.5 million achieved in 2020 at the same period, to USD 19.0 million. The investment at the same period stood at USD 39.9 million which was an improvement 17.5%. Overall net profit improved by 13.4% to USD 41.7 million.

The Group MD/CEO of Africa Re, Dr. Corneille Karekezi, in his remarks on the performance noted that: "The performance recorded in the 9 months is a reaffirmation of the Corporation's continued prudence in underwriting coupled with a conservative approach to asset management. We are optimistic of sustaining this performance to the end of the year barring any unforeseen significant events or major losses".

Barring any unforeseen event, Africa Re expect to achieve in 2021 USD 816 million (+4.1) of premium income and a decent net profit thanks to an improved Combined Ratio of 96.29%.

The current strategy of Africa Re for the period 2019-2023 is under review to reflect the changes, challenges and opportunities in the operating environment, among others to impact of the Covid-19 pandemic on operations and economies, the climate change and the accelerated digitalization of the industry.


BE DIFFERENT
BE SPECIAL
دائما كن متميزاً
الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.
AL AHLEIA INSURANCE CO. S.A.K.P.
1888444
www.alahleia.com
@ahleiainsurance



ياسر البحارنة

(الرئيس التنفيذي لشركة TRUST RE):

نتطلع لإعادة الشركة إلى دورها الريادي السابق

الرئيس التنفيذي لشركة «ترست ري» ياسر البحارنة أكد أن جائحة «كورونا» كانت الحافز الأبرز لتسريع عملية التحوّل الرقمي.

وأشار البحارنة في حديث إلى مجلة «البيان الإقتصادية»: «أن المنطقة شهدت ارتفاعاً في أسعار التأمين قبل بدء الجائحة كما أنها سارعت في ارتفاع الأسعار بشكل واضح».

وأعلن «أننا نسعى جاهدين في تصويب أوضاع الشركة، بما يتوافق مع توجيهات مصرف البحرين المركزي».

■ سرعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– من المؤكد أن جائحة «كورونا» كانت بمثابة الحافز الأبرز لتسريع عملية التحول الرقمي. ونظرا لوجود البنية التحتية الملائمة، تمكنت ترست ري من التحول للعمل من المنزل تماشيا مع التوجيهات الحكومية الرسمية، دون تسجيل أي انقطاع يذكر. كان ذلك بفضل الإجراءات المتبعة والمخطط لها مسبقاً لضمان استمرارية العمل، والتي ساعدت الجميع للعمل بسلاسة مع بعضهم البعض.

بشكل عام، شهدنا تحولاً في عقد الإجتماعات والمؤتمرات عن طريق الفيديو، الأمر الذي لم يكن متوقعا من قبل وبدوره أسهم في زيادة وتيرة المؤتمرات الافتراضية التي تعتبر الخيار الأنسب حاليا، نظرا لسهولة حدوثها وكلفتها اذا ما قورنت بالاجتماعات الحضورية.

تكاتف الجميع سيساعد على تخطي هذا الظرف الاستثنائي

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– تعتبر مستجدات فيروس «كورونا» وما يلقي بظلاله أكبر التحديات التي تواجه الجميع على مختلف الصعد وفي القطاعات كافة، مثمنين جهود الفريق الوطني لمملكة البحرين وسعيهم الدؤوب في مكافحته، مؤمنين بأن تكاتف الجميع سيساعد على تخطي هذا الظرف الاستثنائي بنجاح.

علينا أن نواكب أي تحديات تطرأ على الصعيد العالمي أو الإقليمي

المنطقة شهدت إرتفاعا في أسعار التأمين قبل بدء الجائحة

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد– ١٩» والكوارث الطبيعية ما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين والتشدد في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– يمكن القول أن المنطقة شهدت إرتفاعا في أسعار التأمين قبل بدء الجائحة، كما إن للجائحة أثرها في تسارع تبني ارتفاع الأسعار بشكل واضح بين مختلف معيدي التأمين و بنسب ملحوظة. إلا أن خسائر التأمين الناتجة عن هذه الأزمة في منطقة الشرق الأوسط، لا تمثل شيئاً إذا ما قورنت بمثيلاتها في الأسواق العالمية، نظرا لإختلاف التغطيات التأمينية في أسواقنا عن غيرها من الأسواق الأخرى. و لعل الدافع الرئيسي في زيادة الأسعار والتشدّد النسبي في الشروط في منطقة الشرق الأوسط يكمن في غياب الدور الفاعل الذي يمارسه معيدوا التأمين الأقليميون، الأمر الذي يعطي فرصا أكبر لشركات إعادة التأمين العالمية.

كما لا يخفى على الجميع أن التأمين الصحي و التأمين على الحياة و ما يلازمهما من شروط التغطية، قد جرى إعادة تسعيرهما وفقاً لما طرأ من أخطار جديدة، وما لها من تبعات على القطاعات الأنتاجية والخدماتية. في الوقت ذاته لاحظنا زيادة ملحوظة في الطلب على أنواع أخرى كالتأمين السبرياني وتأمين الأفراد، إضافة لتوجه الحكومات على حث قطاع التأمين إنتاج أنواع أخرى مدعومة بالقطاع التكنولوجي كالتأمينات المتناهية الصغر.

الاستدامة وتغيرات المناخ

■ كيف بإمكان شركات إعادة التأمين العربية التأقلم مع الاوضاع القائمة، وهل يؤثر ذلك على قدرتها التنافسية؟

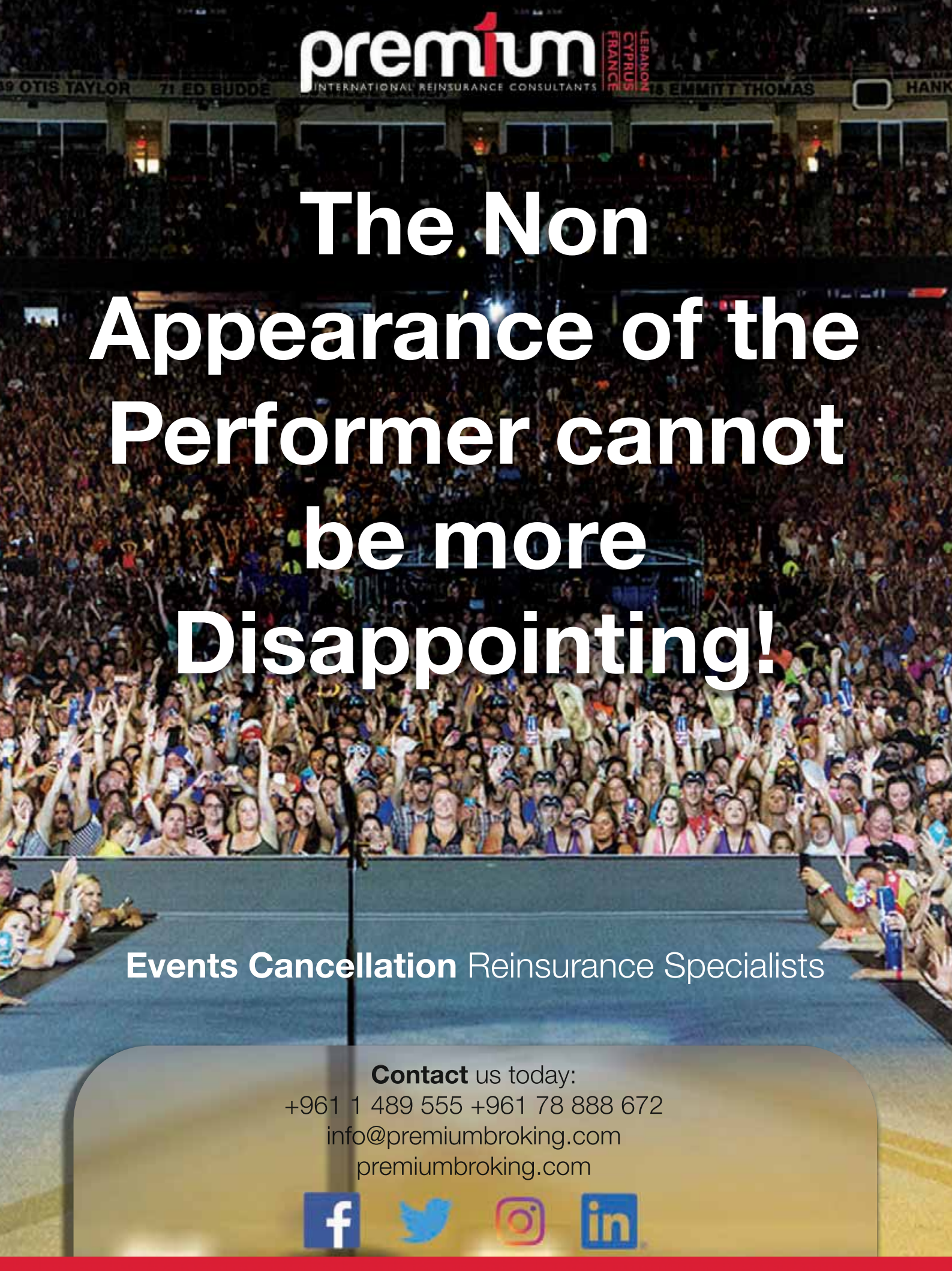
– ننظر لذلك بعين المسؤولية التي تحتم علينا أن نواكب أي تحديات تطرأ على الصعيد العالمي أو الإقليمي، وذلك وفقاً لما تقتضيه إحتياجات المرحلة من تغييرات قد تؤدي بنا في غالب الأمر الى إنتاج أنواع جديدة من التأمين.

إن من أكثر الموضوعات إلحاحاً والتي نوقشت حالياً هي الاستدامة وتغيرات المناخ. كوننا أحد رواد إعادة التأمين في المنطقة، نتطلع إلى عالم تصبح فيه المصادر البديلة للقوة أكثر بروزاً، على النحو الذي تحتاج صناعتنا فيه إلى بناء معرفتها بالمخاطر في مجال الطاقة البديلة.

تصويب الاوضاع

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

نسعى جاهدين في تصويب اوضاع الشركة بما يتوافق مع توجيهات مصرف البحرين المركزي ونعمل عن كثب مع المساهمين لضمان الأستمرارية، متطلعين لإعادة الشركة إلى دورها الريادي السابق. ■


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

كل عام وأنتم بأمن وأمان



الكـويت للتأمـين
KUWAIT INSURANCE
SINCE 1960

1884433 92211000

Waleed Jabsheh (President – IGI)

The Covid pandemic has been a game changer for the MENA insurance market



Waleed Jabsheh, President of International General Insurance, has over 22 years of experience in the (re) insurance industry. Over the years, he has been able to build an extensive insurance industry reference base. Throughout his career, Jabsheh has always been passionate and proved to be a strategic leader with a firm belief in creating tangible business value through use of technology solutions and innovation to drive and deliver business results. According to Jabsheh, the success of IGI has always depended on the dedication and hard work of its employees. Speaking in an interview with Al Bayan Magazine, he noted that IGI doesn't write cyber insurance but it will continue to monitor this business line closely as it evolves, stating that IGI is a growing company and that the next few years are going to be very exciting for their business.

We are finding opportunities for growth and expanding into new lines & territories

*** Covid-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to these changes and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?**

- The success of IGI has always depended on the dedication and hard work of its employees. This has not changed during Covid-19, and the future success of the company will come from this loyalty and commitment.

Let's take a step back to when the pandemic started sweeping across the world towards the end of 2019. The impact of Covid-19 - and the governmental and societal responses to it - presented exceptional challenges to our sector and it has reshaped how we think about risk and the working culture going forward.

As both the threat and the understanding of the pandemic developed in 2019, IGI took decisive actions to protect its people and the continuity of its business. We sent our global workforce to the safety of their homes, and as restrictions eased, we introduced a number of precautional measures within our offices. While our business continuity plans may not have been designed for an entire shutdown of our global offices, we successfully transitioned at speed and at scale to fully remote working. Our investments in cloud-based technology, electronic trading and collaborative working tools meant we didn't miss a beat in our service levels and honoring all our obligations.

Now we must adapt to the 'new normal'. IGI will have to continue to proactively address the challenges presented by the pandemic to ensure the current and future success of our company.

*** It is said that cyber is now a matter of concern to insurers & reinsurers who would need states backing to be able to cover it. Do you share this view?**

- At the moment, IGI does not write cyber insurance, however, it will continue to monitor this business line closely as it evolves.

While Covid dominated the headlines in 2020 and 2021, the threat of cybercrime continues to evolve, with criminals deploying new tactics and techniques to take advantage of a global shift in working from home.

Insurers are still weighing the pros and cons of venturing into cyber insurance, which is still very much unchartered territory and there is still much work to be done in modelling this constantly evolving risk.

The ride will be bumpy

*** What is your top risk concern?**

- In the global insurance market, it is predicted that we will see above trend premium growth, but the ride will be bumpy. Despite persistent challenges brought about by about Covid-19, many executives are also concerned about climate risk, sustained inflation, and attracting and retaining talent in an evolving hybrid work environment.

Looking ahead to 2022, strong risk management governance will be key as many insurance and reinsurance companies cater for a new hybrid workforce, as well as flexible return-to-office policies.

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- The Covid pandemic has been a game changer for the Middle East and North Africa (MENA) insurance market. It has helped to strengthen the importance of modernizing the market, reinforced the need for digitalization, and has helped soften some of the cultural resistance to change, as well as forcing insurers and reinsurers to challenge the status quo.

The pricing environment in the Middle East re/insurance market has been improving. This improvement already started before Covid hit. The direction of rates is encouraging - there have been rate increases across most classes and territories. But more correction is required. Meanwhile, improvements in regulation will also lead to improved conditions and reinforce professionalism in the MENA region. The Middle East insurance market has always been viewed as a challenging region. Patience and discipline will remain key for the sustainable development of our industry.

Market conditions are the best we have seen for a long time – both in the MENA region and globally - but it is critical that the market maintains underwriting discipline. Our industry is guilty of having a short-term memory, and I hope we don't see a return to deficient underwriting and an inadequate rating environment.

We are continuing to diversify

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

- IGI is a growing company, and the next few years are going to be very exciting for a business such as ours. We are expanding into new lines and new territories, and we see prospects in the current market.

We are finding opportunities for growth. In May, we entered the contingency market while other players were announcing their exit from this business line.

In July, IGI opened a European operation in Malta after receiving regulatory approval with the purpose of growing our footprint across Europe.

We are pleased with our latest set of results and the momentum we are achieving. We achieved an 85% combined ratio in the third quarter of 2021, a big improvement from what we reported for the same quarter last year, and 87% for the first nine months of the year. Profitability is up and we look forward to ending the year strongly.

We believe that rating levels are healthy, and we are optimistic about the future. As long as these market conditions persist, we plan on taking full advantage of them. We are continuing to diversify, our US book is growing, our Maltese operation will fuel European growth for us, and we will continue to explore new business lines and geographical opportunities.

سامر بركات (عضو مجلس إدارة و عضو لجنة المراجعة في شركة إعادة التأمين العربية):

سنتمكن من المحافظة على حصتنا السوقية وتحقيق زيادة ربحية في العام ٢٠٢٢



تهدف شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE منذ نشأتها على تنمية أعمالها فنيا وجغرافيا ضمن المعايير الإكتتابية السليمة، وتطوير قدراتها الفنية والمالية والبشرية والتنويع في مجالات استثماراتها جغرافيا وماليا وزمنيا.

كما وتحرص تحقيق معدلات نمو انتاجية وربحية متوازنة في ظل المعايير المحاسبية الدولية.

سامر بركات عضو مجلس الادارة وعضو لجنة المراجعة في الشركة يؤكد في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» على «أن الشركة لم تواجه أي صعوبات أو معوقات في استمرارية أعمالها بظل تداعيات جائحة «كورونا». ويكشف «عن أهم التحديات التي تواجهها الشركة وهي مخاطر تقلبات أسعار صرف بعض العملات أمام العملات الرئيسية نتيجة إنفتاح الشركة على أسواق عدة مع المراقبة الدائمة بالتنسيق مع دائرة المخاطر».

وإذ يصف الارتفاع في الأسعار والتشدد في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بالصحي للقطاع للحفاظ على ربحيته، يطالب بأن تكون المنافسة مبنية بعدالة التسعير بما يضمن تقييم المخاطر بشكل واقعي.

ويتوقع بركات ان تحافظ الشركة على حصتها السوقية خلال العام ٢٠٢٢ وعلى زيادة ربحيتها مقارنة بالعام الماضي.

■ **سرعت جائحة «كوفيد ١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟**

– أولت شركتنا منذ أربع سنوات خطة تطوير شاملة لنظام الحاسب الالي والذي بحمد الله مكن الكادر الفني من الاستجابة لطلبات عملائنا عن بعد دون أي تأخير وعلى مدار الساعة، كما اننا في بداية الازمة ونتيجة للحجر الصحي المفروض آنذاك حصل تباطؤ في وتيرة طلبات التأمين والحوادث المبلغة وقد شهدنا عقب الفتح التدريجي في أسواق المنطقة العودة لما كان عليه الوضع الطبيعي قبل الازمة وان كان بوتيرة اعلى وفي كل الأحوال لم نواجه أي صعوبات او معوقات لاستمرارية اعمالنا.

شركتنا من أوائل شركات إعادة التأمين العاملة في الوطن العربي

■ **ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟**

– لا يخفى على الجميع أن شركتنا من أوائل شركات إعادة التأمين العاملة في الوطن العربي ومسجلة في الجمهورية اللبنانية ونتيجة للأوضاع الاقتصادية القاسية التي تتعرض لها الدولة فتصنيفنا الائتماني مرتبط بالأوضاع الراهنة وهو ما يضغط على تصنيف شركتنا ويحول دون تحسينه بالرغم من انه افضل من التصنيف السيادي للدولة وذلك نتيجة للإجراءات والتصرفات المالية والاستثمارية التي اتخذناها بعد دراسة افضل البدائل والمخاطر المالية والاستثمارية المتاحة، من ناحية أخرى كوننا شركة إعادة تأمين من التحديات التي نواجها مخاطر تقلبات أسعار صرف بعض العملات امام العملات الرئيسية نتيجة انفتاحنا على عدة أسواق ولكننا نراقب ذلك باستمرار بالتنسيق مع دائرة المخاطر.

> **«تشدد المعيدين صحي للقطاع وفق ظروف كل سوق على حده»**

لا نستطيع أن نغرد خارج السرب

■ **سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية ما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين والتشدد في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟**

– بلا شك لا نستطيع أن نغرد خارج السرب وهذا شيء صحي للقطاع للمحافظة على ربحيته وذلك وفق ظروف كل سوق على حده.

لمنافسة مبنية على عدالة التسعير

■ **كيف بإمكان شركات إعادة التأمين العربية التأقلم مع الاوضاع القائمة، وهل يؤثر ذلك على قدرتها التنافسية؟**

– التركيز على تطوير خدماتها وسرعة التجاوب مع طلباتهم وان تكون المنافسة مبنية بعدالة التسعير بما يضمن تقييم المخاطر بشكل واقعي وكذلك من خلال شراء اغطية الحماية المناسبة بما يضمن حقوق عملائها ومساهميها.

تمديد عمر الشركة وزيادة في الارباح

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

بنهاية عام ٢٠١٩ اعتمدت الجمعية العمومية للشركة تمديد عمر الشركة لمدة خمسين عاماً ، كما تم في الربع الأخير من هذا العام ٢٠٢١ إعادة انتخاب مجلس الإدارة لدورة جديدة ، وعلى صعيد النتائج فلله الحمد وبرغم الظروف الراهنة الاقتصادية خاصة في لبنان وعامة في العالم اجمع من جائحة «كورونا» وتدهور العوائد الاستثمارية تشير توقعاتنا لهذا العام أننا سنتمكن من المحافظة على حصتنا السوقية وعلى زيادة ربحية الشركة مقارنة بالعام الماضي بعد أخذ كافة المخصصات الفنية والمالية والاستثمارية الاستثنائية نتيجة الوضع الراهن في لبنان.■



Broker at LLOYD'S

Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

Fenchurch Faris Ltd. | Incorporated in Jordan, Number 1402


بيمه
Beema
HOME
MEDICAL
INSURANCE
MOTOR
MARINE
FAMILY
TRAVEL
Beema for your peace of mind
@beemainsurance
www beema.com.qa

Gokhan Aktas (Milli Re)

Milli Re adapted to the “new normal” due to its flexible business processes supported by the technological infrastructure and the skilled workforce



On the occasion of its special annual issue, Al Bayan Magazine shares a conversation with Milli Re’s International Underwriting Manager Gokhan Aktas. He is a professional leader with many years of experience in the insurance industry. Aktas has always believed that leadership is personified through one’s character and stature and that as a leader, one must be firm with his decision. His approach has always been characterized through a strong mindfulness of the goal at hand and the steps to complete the goal and ultimately win the business. According to Aktas, the Covid-19 pandemic deeply impacted not only the social life but also the economy, noting that climate change is a growing concern and that Milli Re has taken significant steps for its digital transformation project.
Below is an account of the interview.

*** Covid-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to these changes and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?**

- The Covid19 pandemic deeply impacted not only the social life but also the economy. In this period, new practices such as remote working and online education came into our lives. Testing its disaster plans and procedures regularly, our Company had the opportunity to challenge its technological infrastructure and operational resilience during these unprecedented conditions caused by the pandemic. Shifting to remote working as of March 2020, Milli Re seamlessly adapted to the “new normal”, thanks to its flexible business processes supported by the technological infrastructure and the skilled workforce.

Cybersecurity has become a great risk concern due to the shift to the digital during Covid-19 pandemic

*** It said that cyber is now a matter of concern to insurers & reinsurers who would need states backing to be able to cover it. Do you share this view?**

- Although it is not a direct result of the Covid-19, it has been observed that there has been a significant increase in cyber-attacks and IT-related crimes globally since the beginning of the pandemic and this has brought the cyber insurance to the top of the agenda in discussions as to the future of the insurance industry. Hence many factors, such as the lack of historical data to allow for accurate pricing as well as the fact that cyber-attacks target many institutions simultaneously leading significant losses cause the reinsurance capacity provided to cyber insurance to be limited for now and because of these factors even though there is an increasing demand, providing coverage for cyber risks is still a niche area for the reinsurance industry and it is likely to remain niche for a while. Accordingly, states’ support during this transition period may be needed.

*** What are your top risk concern?**

- Climate change is a growing concern, and we believe that it has the potential to have the biggest impact on our industry in the following years. Additionally, Cybersecurity has become an even greater risk concern due to the shift to the digital during Covid-19 pandemic.

The impact of pandemic unexpectedly changed the world agenda in 2020

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- The impact of pandemic, which unexpectedly changed the world agenda in 2020, was felt intensely in insurance and reinsurance industry like many other sectors. Especially in mature insurance markets, lines such as Life and Health, which were directly affected by the pandemic, as well as Organization / Event Cancellation, Contingent Business Interruption, Directors and Officers Liability Insurance and similar covers have faced high loss payments due to the negative impact of the economic recession and quarantine measures on industrial production, trade, services. In addition to claims related to pandemic, insurance and reinsurance markets have been facing significant losses from natural catastrophes. Combined with the low profitability environment and the decline in investment revenues in recent years, the pressure created by the losses on balance sheets forced many reinsurers to make rate increases and restrict terms and conditions in order to compensate for the adverse circumstances. As far as MENA Region is concerned, although there has been hardening in the rates, this has been capped at lower levels as a result of continued capacity supply. However, we believe the rise in the rates along with the improvement in the contractual wording will encourage the market to retain more and increase the number of real risk carriers.

Our company has managed to reinforce its lead position

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

- During a time when the agenda and market dynamics have changed so rapidly, our company has managed to reinforce its lead position and market share of treaty reinsurance and facultative placements in local market, while successfully continuing its activities in international markets, in line with our sustainable growth targets -thanks to our strong capital structure, technical know-how, experienced staff and a profit-oriented risk management approach.
Our Company has completed the new underwriting platform project and launched the system which integrates all reinsurance applications used in the Head Office and Singapore Branch. Moreover, significant steps were taken for our digital transformation project, which aims to improve efficiency, ensure a more agile structure, and increase integrity and transparency of business processes in all our operations. The unprecedented circumstances created by the pandemic have given us the opportunity to test our operational strength and technological infrastructure, being the keys to adapting to the “new normal”. Thanks to the harmonious combination of technical foundation with our flexible processes and qualified workforce, our company has undergone a smooth transition to remote-working conditions.

حاج محمد سبع

(رئيس الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR - الجزائر):

يجب اعتبار المخاطر الناشئة بمثابة فرص



في إطار استراتيجيتها التنموية على الصعيد الدولي وخصوصاً طموحها للريادة إقليمياً ودولياً، تواصل الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR – الجزائر، إشعاعها الإفريقي والعربي، وتقوي حضورها القاري عبر افتتاح مكتب تمثيلي لها في منطقة افريقيا الجنوبية.

ويؤكد حاج محمد سبع رئيس الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR – الجزائر في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن الشركة مستمرة في تحديث معايير التسيير وتعزيز برنامج تكنولوجيا المعلومات.

ويتابع بأن الشركة تطمح إلى تعزيز مكانتها الريادية، من خلال تعزيز الدعم لزبائنها خصوصاً لجهة التكوين والدعم الفني، تزامناً مع تعزيز وجودها في الأسواق التي تتواجد فيها والبحث عن فرص مربحة في أسواق جديدة.

■■■ نعمل على تعزيز مكانتنا الريادية مع البحث عن فرص مربحة في أسواق جديدة ■■■

■ سرّعت جائحة «كوفيد–١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟

– تكيف معيدو التأمين بسرعة مع الوضع الجديد الذي فرضه فيروس «كوفيد ١٩»، فأصبح العمل عن بُعد الطريقة الأكثر أمانًا لضمان استمرارية العمل بطريقة فعالة. أثبتت هذه الطريقة في العمل أنه من الممكن جداً الإستمرار في الوقوف الى جانب الزبون ودعمه من خلال النظر لمتطلباته وأخذها في الإعتبار حتى في أوقات الأزمات.

هذا الوباء هو فرصة أعطيت لجميع القطاعات ، وليس فقط إعادة التأمين، لتجهيز نفسها بالوسائل التي تسمح لها بالتدخل عن بعد في أي وقت، لتكون أقرب ما يمكن من عملائها، وبهذا الصدد، وجه معيدي التأمين استراتيجياتهم نحو المزيد من الرقمنة باستخدام التقنيات الجديدة.

وعلى غرار العديد من شركات إعادة التأمين، قمنا بتفعيل آلية العمل والتواصل عن بعد مع العملاء واستطعنا من خلال ذلك المحافظة إنتظام وإستمرار عملنا وأدائه على أكمل وجه.

نراقب جميع التطورات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يجب اعتبار المخاطر الناشئة مثل المخاطر الإلكترونية، وزيادة مخاطر الأوبئة، بمثابة فرص، فبإمكان هذه المخاطر أن تؤدي إلى زيادة عرض التأمين مع تطوير منتجات جديدة أو ضمانات جديدة، وتبقى شركتنا تراقب عن قرب جميع التطورات من أجل التعرف عليها بشكل أفضل وتعمل مع شركائها لتطوير هذه المجالات.

بالإضافة إلى تحدي الرقمنة الذي أصبح لا مفر منه ولا غنى عنه، ومن ثم يجب على كل الشركة رقمنة عملياتها قدر الإمكان للاقتراب من عملائها.

■ سدّدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد–١٩» والكوارث الطبيعية. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين والتشدّد في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا؟

– بالفعل نشهد زيادة في الأسعار مع مراجعة شروط بعض العقود وذلك في جميع فروع التأمين.

هذا التشديد في شروط التجديد هو النتيجة المباشرة للأزمة، بالإضافة إلى الكوارث الطبيعية التي عرفها السوق، فيقع على عاتق الشركات، تأمين كانت و إعادة، أن تفكر في كيفية موازنة جميع الخسائر الناشئة جراء ذلك.

يعتبر الابتكار محرك الاقتصاديات المتقدمة

■ كيف بإمكان شركات إعادة التأمين العربية التأقلم مع الأوضاع القائمة، وهل يؤثر ذلك على قدرتها التنافسية؟

– يعتبر الابتكار محرك الاقتصاديات المتقدمة وإذا كان التأمين يستفيد بشكل طبيعي من التنمية الاقتصادية التي تدعمه، يمكن أن تكون أيضاً قوة دافعة، ويكمن التحدي في تصميم منتجات وخدمات تلبي احتياجات العملاء وتكون هذه الطريقة المثلى التي يمكننا بها المنافسة.

أرباح إيجابية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تطمح شركتنا هذا العام الى الاستمرار في تحديث معايير التسيير، وكذلك تعزيز برنامج تكنولوجيا المعلومات، في ما يتعلق بأنشطة التأمين وإعادة التأمين القائمة على التكافل وإعادة التكافل، استثمرت الشركة خلال هذا العام في إنشاء نافذة لممارسة هذا النوع من التأمين، الذي يسمح لها بتوسيع أنشطتها.

أما عن رقم الأعمال المسجل خلال النصف الأول من عام ٢٠٢١ فبلغ ٢٣٧٥٠ مليون دينار جزائري (١٧٣ مليون دولار) و تتوقع شركتنا تحقيق ارباح ايجابية في نهاية هذا العام على غرار ما سجل خلال السنوات السابقة.

وتطمح شركتنا في الحفاظ على مستواها، وذلك بتعزيز مكانتها الريادية في السوق الوطنية من خلال تعزيز الدعم المقدم لزبائنها، لا سيما من حيث التكوين والدعم الفني، أما على الصعيد الدولي، يتعلق الأمر بتعزيز وجودها في الأسواق التي تتواجد فيها، مع البحث عن فرص مربحة في أسواق جديدة.■

شركة ظفار للتأمين (ش.م.ع.ع)
DHOFAR INSURANCE COMPANY (S.A.O.G)

Be Safe with Dhofar Insurance!



At Dhofar Insurance, we care for you, your loved ones and everything that matters to you. That's why we leave no stone unturned when it comes to protecting your world. Our comprehensive range of insurance products are tailored to cater to your needs, dreams and aspirations. We are continuously establishing new standards of excellence to bring you unparalleled services and world-class insurance products at all times. No matter where you are or what you're doing, stay assured that we're by your side at every step.

Protect what's yours with our wide range of insurance products.

Life Insurance | Motor Insurance | Medical Insurance | Marine Insurance | Energy Insurance | Engineering Insurance | Personal Accident Insurance | Property Insurance | Travel Insurance | Workmen's Compensation Insurance | Liability Insurance | Oil & Petrochemical Insurance

---

Visit Nearest branch | 8000 7777 | besafe.dhofarinsurance.com | 7199 8000

رومـل طباجـة

(الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE):

حققنـا ارتفاعـاً متوازناً في إجمـالي الأقساط المكتتبة



تواصل الشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE تركيزها على الإكتتاب المنضبط والإستفادة من الفرص المتاحة خصوصاً داخل الأسواق الإقليمية.

ويؤكد رومل طباجة الرئيس التنفيذي للشركة: «أن جميع العمليات تحولت إلى إلكترونية تماشياً مع التحوّل الرقمي الهائل الذي تسببت به جائحة «كورونا» واللافت الإنجاز المهم الذي سجلته الشركة مؤخراً وتمثل في إدراج الأسهم في البورصة. ويكشف طباجة أن معيدي التأمين باتوا أكثر حذراً وأكثر تشدداً في الشروط والأسعار. وهنا يشدّد على أننا سنسعى إلى دعم عملياتنا وخدماتنا بصورة أكبر ونعمل على افتتاح فرع جديد في القارة الإفريقية قريبا».

■ كيف تصفون التحوّلات التي شهدتها صناعة التأمين نتيجة إنتشار جائحة «كوفيد-١٩»؟

– حاولت صناعة التأمين التأقلم مع المتغيرات التي فرضتها الجائحة، حيث دخلت في نموذج عمل مختلف يرتكز على التحوّل الرقمي في الخدمات والعمل عن بُعد، بهدف المحافظة على قاعدة العملاء واستمرار عمل الشركات.

وبالنسبة إلينا خضنا هذه التجربة في الشركة منذ حوالى العام و النصف تقريباً، حيث تحولت جميع العمليات إلكترونياً، نظرا إلى أن ٧٠٪ من فريق العمل كان يمارس مهامه عن بُعد.

يضاف إلى ذلك، تطلبت عملية مكافحة الأزمة الصحية تعاون كبير ما بين شركات التأمين والحكومات، وتحديداً في التغطية الطبية نتيجة التكاليف الباهظة لعملية الإستشفاء، ومن هنا توجد ضرورة لإنشاء مجمّع ضخم لتغطية هذه النفقات، وبصورة خاصة الأوبئة.

وفي الوقت نفسه تعدّ شركات التأمين العاملة في منطقتنا العربية الأقل تضرراً من الجائحة، مقارنة بالأسواق العالمية، على الرغم من تراجع معدلات النمو الناجمة عن الركود الحاصل في المشروعات الهندسية. ومع عودة الحياة إلى طبيعتها هناك حاجة ملحة لإعادة النظر بعمليات التسعير، حيث لا يمكن إستمرار الأمور على ما هي عليه الآن.

هيئات الرقابية تعمل لما فيه مصلحة السوق

■ برأيكم، هل لهيئات الرقابة دور محوري في الحدّ من المنافسة الشرسة؟

نعمل على افتتاح فرع في القارة الإفريقية

– لضمان العمل التأميني من المهم توفير الضمانات للمساهمين وحماية حملة الوثائق، فأن شركات التأمين التي تدخل في المنافسة بشكل خطير ومبالغ فيه ستتكبد خسائر ضخمة، وصولاً إلى إفلاسها. وبالتأكيد من الضروري تدخل الجهات الرقابية لحماية حملة الوثائق وضمان الإستثمارات، ولعدم وصول المنافسة إلى هذا الحد من الخطورة تسعى هيئات الرقابة للإطلاع بصفة دورية على النتائج الإكتتابية و المالية لشركات التأمين بما يصب في مصلحة السوق بحسب التشريعات المعمول بها دون الحد من المنافسة الشريفة والمعقولة للأسواق.

حاجة ملحة لتأسيس مجمع خاص بالكوارث الطبيعية

■ برأيكم، ما مدى أهمية تأسيس مجمع خاص بالكوارث الطبيعية؟

– إن معيدي التأمين سواء المحليين أو العالميين يشترطون للقيام بعمليات الإكتتاب الخاصة بالكوارث الطبيعية، أن تكون أسعارها وشروطها مناسبة لذا، فإن الجمعية العمانية للتأمين وهيئة سوق المال وشركات التأمين كانت مدركة لأهمية إنشاء مجمع، والدليل أن المباحثات جرت حتى قبل تفشي جائحة «كورونا». ومع وقوع إعصار شاهين مؤخراً، والخسائر التي نتجت عنه، أصبحت الحاجة الى هذا المجمع ملحّة وضرورية.

إدراج أسهم الشركة في بورصة مسقط

■ ما هي أبرز الإنجازات التي تحققت في الشركة؟

– تم تكوين فريق عمل متخصص ومتمرّس، إلى جانب نقل الشركة من مرحلة الخسائر إلى الربحية. بالإضافة إلى تعزيز دور العمانية لإعادة التأمين على مستوى المنطقة. ومؤخراً سجلت الشركة إنجازاً مهماً تمثل في إدراج أسهم الشركة في بورصة مسقط.

نقل الشركة من مرحلة الخسائر الى الارباح

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠٢١؟ وما هي خططكم للعام ٢٠٢٢؟

– تستمر الشركة العمانية لإعادة التأمين في تحقيق أرباح، فصلا بعد فصل وسنة بعد أخرى، كما إرتفع إجمالي الأقساط المكتتبة خلال الربع الثالث من العام ٢٠٢١ بنسبة ١١٪ مقارنة بالفترة ذاتها من العام ٢٠٢٠، حيث بلغت الاقساط المكتتبة ٢٤,١ مليون ريال عماني وشهد عائد الاستثمار إرتفاعا بنسبة ١٢٪ في الفترة عينها ليصل الى ١,٥ مليون ريال عماني. كذلك بلغ صافي العائد على حقوق المساهمين ٢٦,٢ مليون ريال. أما بالنسبة الى خططنا خلال عام ٢٠٢٢، فسنسعى الى دعم عملياتنا وخدماتنا بصورة أكبر، فضلاً عن إفتتاح فرع جديد في القارة الإفريقية وطرح تغطيات مبتكرة.■

التأمين الشامل
CAAT
UNE TOTALE ASSURANCE

الشركة الجزائرية للتأمينات
COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES



الحماية الأفضل لممتلكات و نشاطات المؤسسات

المقر الإجتماعي 52، نهج الإخوة بوعدو بئر مراد رايس الجزائر

الهاتف : 33 à 24 56 93 (0)213 + الفاكس : 84 56 93 - 78 56 93 (0)213+

البريد الإلكتروني : info@caat.dz - www.caat.dz



داود الدويسان

(الرئيس التنفيذي لشركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE):

نحتفل بيوبيلنا الذهبي ودافعنا أن نكون شركاء في إعادة التأمين وإدارة المخاطر

الرئيس التنفيذي لشركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE داود الدويسان اشار في حديث مع مجلة «البيان الإقتصادية»، إلى «وجود بنية تحتية تكنولوجية متميزة في الشركة مكّنتها من التكيّف مع الجائحة وخدمة شركائها كما الحفاظ على فريق العمل».

وأضاف: «علينا تطوير وتسعير منتجات الحماية من الأخطار المحدقة في منطقتنا وتنويع حلول إعادة التأمين المقدمة»، معتبراً أنه «يمكن لشركات إعادة التأمين العربية منافسة الشركات العالمية عن طريق التحليل الصحيح للمخاطر والتواصل المستمر مع شركائها».

وفي حواره ذكّر الدويسان بإحتفال الشركة بيوبيلها الذهبي، ونحن نتمنى لها دوام التوفيق والازدهار بقيادته السليمة.

■ سرَّعت الجائحة عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– التغيير الرقمي كان سيد الموقف خلال الجائحة، وأعتقد أن وجود بنية تحتية تكنولوجية متميزة في شركة إعادة التأمين الكويتية مكنتنا من التكيف السريع مع ظروف الجائحة، وخدمة شركائنا في قطاع التأمين من غير إنقطاع، والحفاظ على سلامة فريق العمل لدينا.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– تظل الجائحة، وما قد يصاحبها من تبعات غير معروفة ترمي بظلالها على صناعة التأمين، وهذا يستدعي إستمرار الشركات في مراقبة الوضع عن كثب والتحوط ضد الأخطار غير المعروفة.

نلاحظ أيضاً زيادة عدد الكوارث الطبيعية في منطقة الخليج العربي والشرق الأوسط، وهذا بالطبع يتطلب تحسين قدرة شركات إعادة التأمين على تطوير وتسعير منتجات الحماية من هذه الأخطار في منطقتنا.

عودة الأسعار إلى معدلات صحية

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد– ١٩» والكوارث الطبيعية ما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين والتشدّد في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– تشهد الفترة الحالية إرتفاعاً وعودة لإسعار وشروط التأمين إلى معدلات صحية، ومنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا ليست في معزل عن السوق العالمي.

■ كيف بإمكان شركات إعادة التأمين العربية التأقلم مع الاوضاع القائمة، وهل يؤثر ذلك على قدرتها التنافسية؟

– تستطيع شركات إعادة التأمين العربية من منافسة الشركات العالمية عن طريق التحليل الصحيح للمخاطر، والتواصل المستمر مع شركائنا في شركات التأمين، وتنويع حلول إعادة التأمين المقدمة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– في ٢٠٢٢ تحتفل شركة إعادة التأمين الكويتية باليوبيل الذهبي، ومرور ٥٠ عاما على تأسيسها، ويظل دافعنا أن نكون شركاء في إعادة التأمين وإدارة المخاطر. ■



15%





الإسلامية للتأمين
Islamic Insurance

الاولى عالميا
فى توزيع الفائض التأميني

مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين

44658888

www.qiic.com.qa







عبدالله بلبيسي

(الرئيس التنفيذي لشركة QBE في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا):



QBE من أوائل الشركات في DIFC وهي ملتزمة بتقديم خدمة متكاملة لأسواق المنطقة تشمل اتفاقيات التأمينات على الحياة والتأمينات العامة والتأمين الاختياري من خلال شركة واحدة مما يسهّل عملية الاختيار على العميل

يقول عبدالله بلبيسي الرئيس التنفيذي لشركة QBE في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن الشركة حققت نتائج إيجابية منذ تأسيسها في المركز المالي العالمي في دبي قبل ما يزيد عن ١٢ عاما وهذا حتى في خضم الازمات في المنطقة و اخرها التحديات الناجمة عن جائحة كورونا»، لافتاً إلى أن نشاطات الشركة تتركز على التأمين الاختياري واتفاقيات التأمين ضد الحوادث، الممتلكات والمركبات ومؤخراً تم تعزيز المحفظة بتأمينات الحياة التي سيشرع في اكتتابها فور الحصول على الموافقة النهائية من لدن السلطات المختصة.

ويضيف بلبيسي أن أكثر ما يميّز الشركة هو تقديم خدمة متكاملة تشمل اتفاقيات تأمينات الحياة والتأمينات العامة والتأمين الاختياري من خلال شركة واحدة، ما يسهّل عملية الاختيار على العميل.

وإذ يتوقع أن تشهد الأسواق في المنطقة ارتفاعات محدودة في أسعار الاكتتابات مقارنة بالعام الماضي، يؤكد أن خطط الشركة المستقبلية تتركز في تعزيز تواجدها في القارة الافريقية، والبدء بعملية التسويق لفرع التأمين على الحياة. التي سيتم اكتتابها فور الحصول على الموافقة النهائية.

■ ما هي أهم الإنجازات المحققة، وما الاستراتيجية المعتمدة للتعامل مع الظروف الحالية؟

– ممّا لا شك فيه ان الجائحة فرضت انماطا جديدة لطرق العمل منها ضرورات العمل عن بُعد، و لقد تمكنا من التأقلم مع الواقع الجديد بمرونة مطلقة حيث تتاح لفريق العمل حرية اختيار أيام العمل في المكتب او خارجه وهدفنا هو الحفاظ على هذه المكتسبات في المستقبل لما فيه من امتيازات لكل الأطراف وذلك بهدف بناء ثقافة خاصة بنا وتعزيز روح فريق العمل لتقديم أفضل الخدمات لشركائنا.

إضافة إلى ذلك وكالتزام طويل الامد من شركتنا للمنطقة يتم اكتتاب وإصدار الوثائق المتعلقة بجميع الاتفاقيات من مكتبنا في دبي بعد ان كانت مكاتبنا في لندن وإيرلندا هي من تقوم بذلك سابقا و ذلك لما فيه من إيجابيات بحكم وجود فريق عمل محلي ذي معرفة دقيقة بالأسواق الاقليمية.

اخراً وليس اخيرا حققت الشركة نتائج إيجابية في السنوات الماضية رغم التحديات الناجمة عن الجائحة وبعض الكوارث وذلك لأسباب عدة أبرزها الرؤية الواضحة في اختيار المخاطر من طرف الشركة وتراجع حجم المطالبات في عدد من الفروع، منها التأمين على المركبات.

تقديم الحلول والتغطيات الملائمة لشركائنا

■ هل تتخصصون في فروع تأمينية معينة، وما هي الأسواق الأكثر أهمية بالنسبة إليكم؟

– تتركز أعمال الشركة في نشاطات معينة منها التأمين الاختياري واتفاقيات التأمين ضد الحوادث العامة، تأمين الممتلكات وتأمين المركبات، بالإضافة إلى تأمينات السيارات التكميلي (Extended Warranty) والتأمين على الاموال (Financial Lines) علاوة على البحري والهندسة وعلى المسؤوليات.

نقوم بتقديم الحلول والتغطيات الملائمة لشركائنا في أسواق الشرق الأوسط وافريقيا من خلال مكتبنا في مركز دبي المالي العالمي DIFC. كما تجدر الإشارة إلى تعيين مدير لمنطقة افريقيا بهدف تعزيز عملياتنا في القارة وتوسيع نطاق خدماتنا انطلاقا من تركيزنا القوي على السوق الافريقية خلال المرحلة الحالية. وبالتالي إن أكثر ما يميّزنا عن باقي الشركات هو تقديم خدمة متكاملة للعميل تشمل جميع التغطيات السالف ذكرها، من خلال شركة واحدة، وهذا من شأنه تسهيل عملية الاختيار

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد– ١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– شهدت منطقة الشرق الأوسط ارتفاعاً في الأسعار منذ العام الماضي، حيث بلغت الزيادة في تأمين الممتلكات في محفظتنا نحو ٢٨٪ على سبيل المثال وليس الحصر. ومن المتوقع أن تشهد أسواق المنطقة ارتفاعات محدودة مقارنة مع العام الماضي.

التزام طويل الامد لاسواق المنطقة

■ ما هي خططكم المستقبلية للعام ٢٠٢٢؟

– تتركز خططنا المستقبلية في تعزيز تواجدنا في الشرق الأوسط والقارة الإفريقية كما سبق وأشرت في جميع الفروع المشار اليها. ولقد باشرنا بعملية التسويق والاكتتاب لفرع التأمين على الحياة بصيغة مقبولة الى حين الحصول على الموافقة النهائية من السلطات المحلية. وفي ما يتعلق بإطلاق منتجات جديدة فأؤكد أن استراتيجيتنا الحالية مرتبطة باحتياجات الأسواق والأفراد، حيث نبحث عن الفرص المناسبة لإطلاق خدمات أو منتجات جديدة.

كما تجدر الاشارة الى ان QBE من أوائل الشركات التي افتتحت مكتباً في مركز دبي المالي العالمي، وفيما كانت بعض الشركات تتخذ قراراً بالانسحاب، استمرت الشركة في توسيع أعمالها والقيام بعمليات توظيف وهذا يعد التزاما طويل الأمد لأسواق المنطقة.■

Hafid Hachani
(Regional Director – CICA Re):

It is necessary to go further in digitalization



The CICA Re is a Reinsurer Community of the Inter-African Conference on Insurance Markets (CIMA) whose missions assigned to it are contained in the agreement establishing it. Since its establishment, the company was keen to promote the development of national insurance and reinsurance activities in member countries, foster the growth of national, regional and sub-regional subscription and retention capacities and contribute to the economic development of Africa. The company's core business is its ability to accurately assess the risk exposure of its partners in order to offer them the most suitable cover to meet their commitments. Al Bayan Magazine met Hafid Hachani, Regional Director at CICA Re, and conducted the following interview with him. Below is the Q & A.

■ ■ we don't work in any market that is under embargo ■ ■ ■

*** Covid-19 has accelerated change in the insurance industry is so many different ways. How did you adapt to this change?**

- There are certain things that have changed and there is the necessity to go further in the digitalization and more computerization in the companies, people are working from home so we need to fix the way of the working chain. The market itself is still the same excluding the marine and engineering lines of business that have shrinked because a lot of projects have been stopped and postponed. On the other side, however, the motor is still the same piece of business but the results were better for the last two years. This led to more competition and last year was a bit difficult in premium collection but this year is better for us.

We didn't see a big increase in the premium itself in the market although reinsurers are changing their programs because of the losses in the previous years. Moreover, there are some countries that are under embargo and this is something bad for all reinsurers. With respect to us, we don't work in any market that is under embargo.

*** How do you evaluate your participation in mena conferences?**

- We are very happy to come back to the market and resume our meetings with friends and partners. It is an important conference to know what is happening in the market and to stay up-to-date.

*** What differentiate CICA Re from other similar companies?**

- After thirty eight years of existence, the CICA Re has been able to build, develop and maintain itself thanks to the tenacity and perspicacity of all the Directors General who have succeeded each other at the head of the Institution as well, as well as the hard work of the dedicated staff. Since its establishment, the company strived to continuously improve its financial rating with renowned agencies, strengthening its risk management framework and improving the internal control system, as well as respecting the financial standards of the profession and improving the information system and the digitization of key business processes. Moreover, the company always seeks to strengthen its business relationships with partners, consolidating its financial position, adopting and implementing of its environmental and social policy, in addition to the promotion of ethics and good governance, providing better coverages, diligence in keeping commitments, optimization of technical assistance missions and raising the company to the rank of the largest reinsurers on the African continent through maintaining the following pillars healthy growth, expertise, modernization, security, strategic plan, good governance, credibility and assistance & advice.

برقـــان تكافل
BURGAN TAKAFUL



ويّاك

Kuwait, Sharq – Dhow Tower
P.O.Box 763 Dasman 15458 Kuwait
Tel.: (965) 18 777 18
info@burgantakaful.com

www.burgantakaful.com

Jamil Elbahou

(CEO & Chief Underwriting Officer - ConnectUW)



Jamil Elbahou, CEO & Chief Underwriting Officer at London-based MGA and Lloyd's coverholder Connect Underwriting, discusses in his interview with Al Bayan Magazine in its annual issue, how Covid-19 has accelerated changes in the insurance industry is so many different ways. He further shares the latest achievements and developments of their company, as well as shedding lights on their top risk concern. According to Elbahou, cyber is a continually evolving class and is still seen as an unknown abyss.

We have been successful in establishing ourselves as reputed London Market

• Covid-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to these changes and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?

- Insurers who already had a technology platform in place were automatically one step ahead of their market peers when COVID struck and the world went in a global lockdown. We were in a good place, having developed our own platform – Connect Marketplace, which we were already using to support and electronically bind our business. Moving to a 100% remote model was a smooth transition for us, so business as usual for both our underwriters and clients. Even though the London Market has started to open up again, we continue to develop our technology operations so we can provide our clients with both an underwriting office in the heart of the City and an online model.

CYBER IS A CONTINUALLY EVOLVING CLASS

• It said that cyber is now a matter of concern to insurers & reinsurers who would need State backing to be able to cover it. Do you share this view?

- It's fair to say that Cyber is a continually evolving class and is still seen as an unknown abyss. Many will agree that the market does not know enough about the exposure to the insurer's balance sheet as yet. We do write some cyber risks, but we are very selective and cautious in our allocation of capacity in this class. Like all insurers in the London Market, we are treading very carefully in the cyber space, working closely with our capacity providers.

CLIMATE CHANGE

• What is your top risk concern?

- Our top risk concern at a macro level would have to be Climate Change and the impact it has on the business we write, and how we write it. Climate Change really took its toll this year on Catastrophe losses, and we saw some dramatic events occur due to changes in weather patterns, such as the flooding in Europe, extreme heat and bush fires across the world. Climate and weather patterns are becoming more and more volatile and in my view are non-reversible. The fall-out of these events is that current catastrophe models need to be updated, particularly in the Property D&F market, to deal with these new environmental occurrences.

WE HAVE SEEN VERY FEW PRICING REDUCTIONS

• Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?

- We write a worldwide book of business and we see the majority of the large global placements that come into London. Although rates differ between the classes of business we write, most of the business we saw in 2021, whether that be from MENA or the rest of the world, either had a slight increase in price or remained flat. We have seen very few pricing reductions and where we have seen discounts, this is the insured giving up coverage, rather than obtaining a real-time discount.

FIFTH YEAR OF UNDERWRITING

• What are the latest achievements and developments of your company?

- We are heading into our fifth year of underwriting and we have been successful in establishing ourselves as reputed London Market. Our strategy has remained the same since we set up in 2018 - we are a boutique reinsurer underwriting predominantly XOL business. In terms of our plan of action for 2022, it's to continue on our path, underwriting cautiously and where we feel it's appropriate, grow our business. This at present is in the energy and heavy industry sectors, where we see mounting opportunities.

CONNECT UNDERWRITING

CASH
ASSURANCES



The **LEADER**
in large risks

www.cash-assurances.dz







حسين ملوك

(مدير عام شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE):

استطاعت الشركة الصمود ازاء التطورات المتسارعة بفضل سياسة مجلس ادارتها وحكمة وحنكة رئيسها

توقع حسين ملوك مدير عام شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE ان تحقق الشركة صافي أرباح أفضل بكثير من ٢,٤ مليون دولار أميركي الرقم الذي سجلته عام ٢٠٢٠، لافتا الى أننا «شهدنا أسعاراً متزايدة وقدرة إستيعابية منخفضة من قبل شركات الإعادة العالمية». ويؤكد ملوك ان الشركة نجحت في حماية أصولها من المخاطر المحتملة.

■ سرعت جائحة COVID 19 عملية التغيير في صناعة التأمين بطرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية وضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم ؟

– شكل تفشي جائحة «كورونا» Covid-19 تحدياً غير مسبوق على الصعد كافة، الاقتصادية والاجتماعية والمالية اذ حل عبئاً ثقيلاً على العالم، فتسبب بتغييرات جذرية وجدية على مختلف قطاعات الأعمال بالإضافة الى التحديات المالية لعمل الشركات بما في ذلك قطاع التأمين الذي شهد إنخفاضاً في التأمين على المركبات والطيران والبحري نتيجة انخفاض نشاط الأسواق ما أدى كذلك الى انخفاض الأقساط والتعويضات في هذه القطاعات فانعكس إيجاباً على نتائج الشركات.

كما فرضت الجائحة تغييرات جذرية وسريعة على العالم مما حتّمت على الشركات إتخاذ الإجراءات المناسبة لإستمرارية العمل فيها. ومن هذا المنطلق لقد تم التعامل مع هذا التغيير المستجد من خلال خطة طوارئ تم وضعها سابقا لتسيير أعمال الشركة عن بعد لضمان استمرارية الأعمال وخدمة زبائننا دون أي انقطاع لتجنب وتقليل أي تبعات سلبية قد يؤدي اليها انتشار المرض. كما ان «إعادة التأمين العربية» حرصت على تأمين كافة ظروف السلامة والصحة لموظفيها عند العودة التدريجية الى مركزها.

غير ان أرقام الشركة لم تتأثر بشكل كبير نتيجة الجائحة لأنها تتمتع بملاءة مالية قوية وسيولة كبيرة لمواجهة الأزمات، حيث سجلت أرباحا ملحوظة خلال السنة المنصرمة.

تحسن نسبة السيولة والملاءة

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي ؟

– التحديات التي نواجهها خارجية ليس للشركة أي دور في نشوئها نتيجة الظروف والأوضاع المالية والإقتصادية والسياسية التي يمر بها لبنان والتي أدت الى تخفيض التصنيف السيادي للدولة اللبنانية الى درجة متدنية مما انعكس سلبا على التصنيف الإئتماني للشركة على الرغم من ان موقفها المالي قوي لا بل قوي جدا وذلك بشهادة وكالة التصنيف AM Best. فالشركة سجلت صافي أرباح قدره ٢,٤ مليون دولار أميركي في عام ٢٠٢٠ ومن المتوقع ان تسجل نتائج أفضل بكثير للسنة الحالية. كما ان الشركة شهدت تحسنا كبيرا في نسبة السيولة لدى المصارف الخارجية وفي نسبة الملاءة لديها مما يعكس قوة موقفها المالي لمواجهة التحديات.

أسعار متزايدة وقدرة استيعابية منخفضة

■ هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين والتشدد في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لا تستطيع شركات التأمين المحلية عموما تقديم عروض أسعار رائدة لبرامج التأمين الكبيرة الخاصة بالممتلكات نظرا لقدرتها الإكتتابية المحدودة أحيانا وتعتمد بشكل أكبر على أسواق إعادة التأمين الدولية. نتيجة لذلك، شهدنا أسعاراً متزايدة وقدرة استيعابية منخفضة لدى هذه الأسواق جراء Covid-19 ومخاطر الكوارث الطبيعية علما ان هذه البرامج هي قليلة.

في حين لم نلاحظ أي زيادة بالنسبة لغالبية برامج التأمين الأخرى التي تقع في حدود القدرات الاكتتابية لشركات التأمين.

وبالنسبة لتأمينات الحياة لاحظنا زيادة متواضعة في الأسعار اعتبارا من عام ٢٠٢١ والتي نتوقع ان تصبح أكثر بثلاثة أضعاف من عام ٢٠٢٢ جراء Covid-19.

بينما بالنسبة للتأمين الطبي فيتم استثناء تغطية Covid-19 من عقود التأمين الخاصة بعملاء الشركة أو يتم تغطيتها من قبل القطاع الحكومي وبالتالي Covid-19 لم تؤثر على نتائج تلك الشركات. الا ان البعض منها لا يعتمد على أسواق إعادة التامين الدولية لقدرات اكتتابية، استفادت من هذا الوضع المؤسف من خلال زيادة تعريفاتها على عملائها من أجل تحسين نتائجها المالية.

■ كيف بإمكان شركات إعادة التأمين العربية التأقلم مع الأوضاع القائمة، وهل يؤثر ذلك على قدرتها التنافسية؟

– من الطبيعي جدا ان تسعى شركات الإعادة العربية للإستفادة من التجربة التي مرت بها خلال السنتين السابقتين نتيجة لتفشي وباء Covid-19 خصوصاً مع ظهور موجات جديدة من الوباء مما يفرض حالة من عدم اليقين الصحية خلال الفترة القادمة, ويؤكد على أهمية ان يكون قطاع إعادة التأمين مستعداً في المستقبل لمثل هذه الظروف وهذا ما سيستدعي التنسيق فيما بينها للتوصل الى حلول واستراتيجيات مواكبة التطورات الحاصلة والتي قد تحصل في المستقبل سواء من الأوبئة أو الكوارث الطبيعية من خلال تعديل الخطط والسياسات الإكتتابية ما يتلاءم مع المتطلبات الجديدة. ناهيك عن تطوير دوائر المخاطر والتخطيط المسبق بشكل يضمن أفضل الخدمات للشركات المسندة واستمرارية العمل والإنتاج دون أية عوائق.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– عام ٢٠٢١ هو عام استمرار التحديات والأحداث الأليمة على الصعد المختلفة، وتأثيرها السلبي أصاب العالم أجمع إلا إنه كان قاسياً جداً على لبنان نتيجة لتداعيات تعثر المصارف عن دفع مستحقاتها وحجز ودائع العملاء فيها وتدني قيمة العملة اللبنانية مقابل الدولار الأميركي من غير أن ننسى تأثير جائحة «كورونا» وتحولاتها وانفجار مرفأ بيروت وتعذر ممارسة العمل الحضوري وإفلاس عدد من المؤسسات وارتفاع نسبة البطالة.

لقد استطاعت الشركة الصمود ازاء هذه التطورات المتسارعة وذلك بفضل سياسة مجلس ادارتها الحكيم وقراراته الصائبة وسعة الحيز الذي خصصه رئيس مجلس إدارتها لمتابعة اعمالها بحكمة وحنكة، اضافة إلى جهازها البشري المحترف الذي حافظ على مستوى خدمة عملائه عن بعد، بعد تعذر العمل حضورياً لتلبية احتياجاتهم والاتصال بهم عبر الوسائل التقنية الحديثة. وقد بادلت الشركة جهود أبنائها وتضحياتهم بحوافز معنوية ومادية حدت من تأثرهم بتدهور الأوضاع الاقتصادية والمالية والاجتماعية. وعلى الرغم من أن درجة تصنيف الشركة هي (-B) والتي لا تعكس قوتها المالية وذلك بسبب وجودها في لبنان والظروف التي يمر بها حالياً. إلا أنها استطاعت حماية اصولها من المخاطر المحتملة والحد من تأثير التخفيض على حجم أعمالها ونتائجها. ■

المشرق للتأمين

أولى وأفضل شركات قطاع التأمين الفلسطيني للعام 2021

شكراً لثقتكم بنا...



+970 2 295 8090
+970 2 295 8089
+970 593 255 552
info@mashreqins.com
www.mashreqins.com
mashreq.pal
Al Mashreq Insurance Company

المشرق للتأمين
Al Mashreq Insurance

نبيل حجار

(العضو المنتدب والمدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL AND ENERGY INSURANCE SYNDICATE):



أتممنا التحضير لعملية التصنيف السنوية فنحن بحاجة إلى تصنيف أعلى من «اي.ام.بست» ونسعى جاهدين لتجاوز التحديات

يركز الصندوق الأفرو – آسيوي، لتأمين مخاطر النفط والطاقة على دعم شركات التأمين وإعادة التأمين، في افريقيا وآسيا، من خلال توفير طاقة اكتتابية في مجال النفط والطاقة النووية، ويضم في عضويته ٢٢ شركة تأمين وإعادة تأمين من ١٦ دولة أفرو– آسيوية.

ويعد المؤسسة الوحيدة من نوعها مصنفة +B جيد من قبل AM.BEST.

ويرى نبيل حجار العضو المنتدب، والمدير العام للصندوق الأفرو–آسيوي، لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL AND ENERGY INSURANCE SYNDICATE، أن الصندوق حافظ على مستويات نتائج جيدة، ولكن بمعدلات أقل من العام المنصرم، مؤكداً المحاولة الجاهدة لتجاوز التحديات والتغلب عليها.

ويضيف حجار أن كلفة اعادة التأمين باتت أعلى من أقساط عمليات التأمين نفسها، ما يفرض على السوق زيادة الأسعار، مشيراً إلى أن التحوّل الرقمي الحاصل، لا يُمثل تحدياً بالنسبة للصندوق بفضل إدارة الصندوق من قبل شركة «ترست ري» التي تواكب دائماً التطور التكنولوجي.

■ هل كان لجائحة «كوفيد–١٩» تداعيات سلبية على العلاقات التي تجمع الشركات العاملة ضمن الصندوق، وهل لمستم أي تراجع في عمليات إسناد المخاطر، أم لا تزال ضمن المستويات نفسها؟

– من الواضح انه كان للجائحة أثر كبير ومباشر على أسلوب العمل وإنعدام التواصل المباشر مع الشركات، وعقد الإجتماعات وتمت الإستعاضة عنها بالتواصل عبر التقنيات الرقمية ووسائل التواصل المرئي، كما هي الحال في معظم القطاعات والأنشطة نتيجة القيود المفروضة وضرورة تطبيق إجراءات السلامة.

ومن جهة أخرى، تسببت الجائحة بتراجع نشاطها نتيجة إنخفاض الطلب على المشتقات النفطية. وهذا يعود الى القيود المفروضة على حركة التنقل على مستوى العالم، والإغلاقات المتكررة التي تقلّص من مستويات إستهلاك الطاقة، إلا أننا تمكنا من المحافظة على مستويات جيدة ولكن بمعدلات أقل من العام المنصرم، ونحاول جاهدين تجاوز التحديات والتغلّب عليها، فضلاً عن المحافظة على علاقات جيدة مع شركائنا والشركات المتعاملين معها.

■ هل لإرتفاع أسعار النفط إنعكاسات إيجابية على نشاطكم؟

– بالتأكيد، لإرتفاع أسعار النفط، أثر إيجابي على أعمالنا، نتيجة زيادة عمليات التنقيب وإرتفاع معدلات الإنتاجية لدى الشركات العاملة في قطاع البترول، في حين أن تراجع الأسعار يكبّد الشركات تكاليف باهظة مما يؤدي الى تراجع الإنتاجية.

إرتفاع الأسعار بوتيرة متسارعة

■ شهدت تجديدات هذا العام المزيد من التشدّد في الشروط نتيجة الخسائر التي تكبّدتها شركات إعادة التأمين العالمية والإقليمية، هل هذا الأمر ينسحب على قطاع النفط؟

– حملت المرحلة الحالية المزيد من التشدّد نتيجة التحديات المختلفة، فضلاً عن أن الأسعار لم تعد كما كانت عليه في السابق، وإرتفعت بوتيرة متسارعة كما أن كلفة إعادة التأمين باتت أعلى من عمليات التأمين نفسها. وهذا يفرض علينا زيادة الأسعار بغية القيام بالتوازن ما بين عمليات الإعادة والتأمين التي يتم إسنادها إلينا.

ترست ري تواكب دائماً التطور التكنولوجي

■ هل كنتم على إستعداد مسبق لعمليات التحوّل الرقمي؟

– طبعاً، خصوصاً أن الصندوق مُدار من قبل شركة ترست ري التي تواكب دائماً التطور التكنولوجي، وعمليات التحوّل الرقمي، وبالتالي نطبّق كافة الأنظمة المتبعة من قبلها. لذا، إن مواكبة التحوّل الحاصل لم يشكل تحدياً بالنسبة إلينا إذ كنا على إستعداد مسبق له في عملياتنا وأنشطتنا.

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال عام ٢٠٢١؟

– نشهد هذا العام، تراجعاً في حجم الأقساط المكتتبة بنسبة ١٠ في المئة تقريباً، نتيجة أسباب عدة، إلا أنه لم تكن هناك من حوادث تُذكر ذات حجم مطالبات كبيرة. لذا، بالإجمال يمكن إعتبار عام ٢٠٢١، مثله مثل غيره من الأعوام السابقة من ناحية النتائج المحققة.

محافظتنا على التصنيف نفسه يُعد إنجازاً

■ كلمة أخيرة؟

– لقد أتممنا التحضيرات الخاصة بهدف الحصول على تصنيف جيد من قبل وكالة التصنيف الدولية أي أم بست، مع حرصنا على ترقية التصنيف الى مستويات أعلى مما كانت عليه في عام ٢٠٢١، ولا شك أن حصولنا على تصنيف أفادنا في نطاق عملنا، لكنه لم يكن التصنيف المطلوب في السوق، لذا نحن بحاجة الى تصنيف أعلى، مع العلم أن محافظتنا على المستويات نفسها من التصنيف العام الماضي، كان يُعد إنجازاً في الوقت الذي خفّضت فيه أي أم بست تصنيفات معظم شركات إعادة التأمين.■

Arabia Falcon Insurance

Connecting with you wherever you are !!



THE DIGITAL INSURER
REAL-TIME PROCESSING
INTELLIGENT AUTOMATION

ARABIA FALCON

Available Now!

Download on the App Store | Available on the Google Play

HAVE a good DAY

Head Office: Muscat - Qurum, Sultan Center 2nd Floor - PH: 24660900
www.afic.com

@arabiafalconsaog | @arabiafalconinsurance | @+968 99841900 | @aficins | @arabiafalconinsurance | @arabiaSaog



نجيب بحوث
(الرئيس التنفيذي لمجموعة MIG HOLDING):
ACE GALLAGHER بدأت تقطف ثمارها

تعتبر MIG HOLDING إحدى المجموعات الرائدة في صناعة التأمين في المنطقة، في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» يقول نجيب بحوث الرئيس التنفيذي للمجموعة: «اننا أمام فرصة واعدة بعد استحواذ شركة ARTHUR J. GALLAGHER & CO على حصة في شركات أيس ACE لتشكيل شراكة ذات مميزات عديدة وهي سوف تعمل تحت إسم ACE GALLAGHER.

مشدداً انه بعد استحواذ GALLAGHER على WILLIS RE أضحت ثالث اكبر وسيط على مستوى العالم، ما يفتح أمامنا آفاقاً مهمة وفرص واعدة في مجالات جديدة.

ويتابع بحوث بأن ACE GALLAGHER في السعودية لا تزال بانتظار موافقة مؤسسة النقد العربي (ساما) على تقديم خدمات في مجال PRICE COMPARISON BUSINESS، مشيرا الى أن المرحلة الحالية ستشهد بعض التغييرات على مستوى تسعير بعض التغطيات.

■■■ خططنا التوسعية مستمرة وخدمة جديدة في المملكة بانتظار موافقة البنك المركزي ■■■

■ ما هي آخر المستجدات في الشركة وما استراتيجيتكم للمرحلة المقبلة؟

– أولاً: ننتظر الموافقات النهائية لحصول شركة GALLAGHER على حصة في كل من ACE CONSULTANT وACE RE التابعتين لمجموعة ACE لكي تعمل تحت مظلة ACE GALLAGHER، وبالتالي نحن أمام فرص واعدة ونتوقع مرحلة جديدة من التقدم.

علماً أن شركة ARTHUR GALLAGHER & CO تمكنت خلال الفترة الماضية من الوصول إلى حوالى ٤٠٠ صفقة استحواذ واندماج في العديد من الأسواق في حين تعود أسباب اختيار GALLAGHER للشراكة مع مجموعتنا هو امتلاكنا قاعدة قوية من الأعمال، تتمكن من خلالها الشركة الانطلاق بسرعة في نشاطها. يضاف إلى ذلك، بعد استحواذها على WILLIS RE أضحت ثالث أكبر وسيط على مستوى العالم. علماً أن هذا التعاون من شأنه أن يفتح أمامنا آفاق مهمة وفرص واعدة في مجالات جديدة، انطلاقاً من انخراطها في فروع تأمين مهمة وخطوط متخصصة، مثل تأمين الطيران حيث تمكنا من الفوز بتأمينات GULF AIR إلى جانب التأمين على الأنشطة المرتبطة بسباق الفورمولا – ١– في مدينة جدة.

وبرأيي، من المهم التعامل مع الشركات العالمية لما تملكه من خبرات تفوق بكثير تلك المحلية.

■ هل تعتبر أن هذا النوع من التعاون يجب أن تطبقه شركات الإعادة العربية؟

– باتت شركات الإعادة العربية مجبرة للتوسّع خارج نطاق المنطقة العربية كي تتاح لها فرصة التقدّم وتطوير محفظة أعمالها على غرار الشركات المتعددة الجنسيات. بحيث أن حصر أعمالها في الأسواق العربية غير كافٍ لتحقيق نسب نمو تتماشى مع اتجاهات الأسواق في المرحلة الراهنة.

موقع متميّز

■ كيف تقوّمون أداء الشركة بعد مرحلة جائحة «كوفيد–١٩»؟

– تمكنا من تحقيق موقع متميّز خلال العام ٢٠٢٠ على عكس التوقعات، بالرغم من التداعيات السلبية للجائحة، إلا أن الأمور اختلفت مع بداية عام ٢٠٢١ وواجهنا بعض التحديات تمثلت في إغلاق العديد من الأسواق بسبب القيود المفروضة للتصدي للجائحة حيث أن بعض الدول لا تزال مغلقة حتى الآن. ومن جهة أخرى، نحن في انتظار موافقة مؤسسة النقد العربي (ساما) على تقديم خدمات في مجال PRICE COMPARISON BUSINESS من خلال عقد شراكة مع PREMINEN MENA PRICE COMPARISON في مملكة البحرين التي تعد جزء من PREMINEN في المملكة المتحدة. ونحن في انتظار الموافقة لإطلاق عملياتنا في السوق السعودي والتسويق من خلال شركات محلية. فضلاً عن أننا على تواصل مع عدد من الأسواق في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لتوسيع عملياتنا.

التحوّل الرقمي رفع أداء قطاع التأمين

■ كيف تقوّمون إنعكاسات التحوّل الرقمي والذكاء الإصطناعي على صناعة التأمين؟

– يسهم التحوّل الرقمي في رفع أداء قطاع التأمين، كما لعبت التكنولوجيا دوراً محورياً في تغيير توجهات شركات التأمين نحو مخاطبة عملائها، من خلال طرح منتجات تلائم متطلبات العصر الرقمي، وخصوصاً بعد انتشار جائحة «كوفيد–١٩» وتحوّل معظم الأعمال عن بُعد. وبالنسبة الينا كان الإنتقال للخدمات الرقمية خطوة سهلة إنطلاقاً من الإستثمار في منصة تكنولوجيا المعلومات التابعة لنا، وتحويل معظم العمليات عن بُعد، مع المحافظة على الأداء المتميز، وذلك دون الحاجة للتوجه إلى المكاتب بشكل يومي.

المرحلة الحالية ستشهد بعض التغييرات على مستوى تسعير بعض التغطيات

■ هل لمستم زيادة في الطلب على تأمين المخاطر ضد الأمن السيبراني؟

– بدأنا نلحظ توجه نحو هذا النوع من المخاطر، إلا أن المرحلة الحالية ستشهد بعض التغييرات على مستوى تسعير هذه التغطيات والقيود المفروضة، حيث بدأت الأسعار بالإرتفاع بمستويات كبيرة، خصوصاً في ما يتعلق بتأمين مسؤولية المديرين والموظفين، والتأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية، وتأمين ضد مخاطر العنف السياسي، كما باتت القيود المفروضة أكثر تشدداً.

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد–١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– إتجهت شركات الإعادة العالمية خلال العامين الماضيين إلى زيادة أسعارها، وفرض شروطاً أكثر تشدداً، إلا أن هذا الأمر يتوقف عند حجم ونوع الخطر. مع الإشارة إلى أن بعض الفروع مثل تأمين النفط والغاز، تشهد ارتفاعات مستمرة منذ ثلاث سنوات. ■


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

المعادلة الصعبة تحت صناعة التأمين بين النظرية والتطبيق

بقلم: وليد الجشي (رئيس شركة المعاينون العرب ALA)

مقاربة متكاملة لواقع قطاع التأمين العربي يقدمها رئيس مجموعة المعاينون العرب وليد الجشي، قطاع لم يتمكن من الإرتقاء إلى المستويات التي يشهدها في دول نامية ومتقدمة عدة، طارحاً أفكاراً ومبادئ واسساً قيّمة تساعد في تحقيق الأهداف المتوخاة.

ولطالما أثبت الجشي أنه رجل تأميني بامتياز، ساهم بفعالية على مدى أعوام لتطوير وتحديث هذا القطاع ورفده بعناصر شبابية عربية كفوءة، وهو يشكل علامة فارقة في القطاع.



مع تطور صناعة التأمين العربية، وإزدياد الإختراق في مجالات التأمين المختلفة، في كافة أقطار مشرقنا ومغربنا العربي، لا تزال مساهمة الصناعة في الدخل القومي متواضعة، تسرّب الأقساط لشركات الإعادة الأجنبية بلا حدود، وعليه فإنه من الضروري التوقّف عند ما يتطلبه جبر الضرر محلياً وإقليمياً وعلى مستوى النظرية والتطبيق.

من حيث المبدأ إن كثافة عدد الشركات في كل قطر عربي وإفتقار بعضها الى الإقتدار المالي والمعرفي سواءً دراسات إدارة الخطر وتحليل موجباته والقدرة على الإحتفاظ، يؤدي الى تسريب القرار الى المعيدين تحت مسمى التعاون في إدارة المطالبات، أو السيطرة عليها، وهو أمر مشروع في ظل محدودية الإحتفاظ.

وندرك أن وثائق التأمين وما يرافقها من أحكام وشروط قياسية والنسخ في الكثير من الأحيان، يتناقض مع الأحكام القانونية، وقواعد التعامل التي تصدر عن الجهات الرسمية، إضافة الى الإفتقار إلى إدارة الخطر وتحليل موجباته، كذلك فإن السوق العربي يفتقر الى محافظ تأمينية تستجيب للكوارث الطبيعية من خلال مجمّعات تمكّنها من الإحتفاظ بقدر وفير من الأقساط، وحرية القرار في إدارة المطالبات.

كما أننا نفتقد الى دراسات تتعلق بمعايير البناء بما يتيح التغطيات التأمينية في ما يتعلق بالمسؤولية العشرية والزلازل، رغم الإفتراض بأن منطقتنا آمنة وهو إفتراض غير مضمون، في ظل التغيير المناخي والجيولوجي.

وبناءً عليه نجد من الضروري إيلاء ذلك بعض الإهتمام من مديري الأخطار والمكتتبين، لأننا واثقون أن لدينا كفاءات ذات إقتدار عالٍ في كل مجالات التأمين وإدارة الخطر.

وبالمناسبة نحن كمجموعة معاينون نغطي الشرق الأوسط وشمال افريقيا وجنوب آسيا، سنطلق برنامجاً تحت مسمى نادي التأمين لتفعيل التعاون المثمر والبنّاء بين رواد الصناعة، وتعزيز التواصل المهني، من دون تفرّد، والإندماج في إثراء المعرفة وقيم التأمين المشتركة، مراعين بذلك التنوّع الجغرافي والثقافي.

وفي الوقت عينه نتطلع الى التعاون المشترك بين الشركات الرائدة، وشركات الإعادة العربية لخلق صناديق إستثمارية للكوارث الطبيعية والجيولوجية، كما هو معتمد في الأسواق العالمية.

تميّز الخدمة



First green commercial building of it's kind in Jordan

جميع أنواع التأمين:

حياة. صحي. حوادث شخصية. سفر. سيارات. بحري. حريق. حوادث عامة. هندسي. بنوك شامل.

شركة الشرق الأوسط للتأمين:

تأمينٌ لحياةٍ كريمة.

ص.ب. ١٨٠٢ عمان ١١١١٨، الأردن

هاتف: ٥٠٠٤١٠٠ ٦ ٩٦٢+

فاكس: ٥٠٠٤١٠١ ٦ ٩٦٢+

www.meico.com.jo

info@meico.com.jo

شركة الشرق الأوسط للتأمين

Middle East Insurance Co.

Christos Adamantiadis
(CEO Middle East & Africa – Marsh):

We have seen significant growth in revenue & business activity during 2021



For 150 years, clients have trusted Marsh to advise them during the most trying and challenging times. Marsh's purpose is to help clients and colleagues grow, and communities thrive, by 'protecting and promoting Possibility'. With new risks and opportunities constantly emerging, Marsh helps customers navigate the changing risk landscape, realize their ambitious goals, and make their future more secure. It seeks better ways to manage risk and define more effective paths to the right outcomes. Al Bayan Magazine met Christos Adamantiadis, CEO Middle East & Africa at Marsh, on the occasion of its annual publication, and conducted the following interview

The industry still lacks behind other industries in terms of digital adoption

*** How do you evaluate the insurance sector overall during 2021?**
- 2021 was quite a strong year for the industry globally and in the region. At Marsh MEA specifically, we have seen a significant growth in business activity fueled by heightened risk awareness and the resumption of major investments and projects put on hold in 2021, all of which have translated in increased revenues for Marsh. In all areas and segments that we cover, such as Corporate Insurance, Specialties, Health and Advisory, we have witnessed very encouraging trends.

*** Are we in the recovery period or there is still some impact from Covid-19?**
- Economies have proven to be extremely resilient on the face of the pandemic; things may be slightly more volatile than what we were used to in the past with respect to economic activity overall and ad hoc travel restrictions; but in terms of growth, investment and people's spending power, 2021 has been a very positive year.

More focus on digital

*** What do you evaluate the importance of digital transformation in the insurance sector?**
- There is definitely more focus on digital in the sense that many conventional ways of working are no longer as prevalent as they used to be, e.g. face-to-face meetings and travel are not as simple or as common as they were pre Covid. We all had to come up with different ways of working and that has 'turbo boosted' digital adoption. The industry still lags behind other industries but from what we see and experience there is a clear imperative for the industry to push forward with an ambitious digital agenda.
In terms of digital and the broking activity, digital transformation is something that we will see more of in the coming years. We are using digital to transform our core – in other words, to do what we do better, using digital tools and data driven insights. As such, there is no contention between digital and the broking activity – in fact, digital transformation is a critical success factor for the broking activity. It is a critical business enabler and is something we need to embrace rather than shy away from.

We are very happy with the foundations we have built for the years to come

*** What are the latest achievements and realizations of Marsh?**
- It has been a very positive year for Marsh across all our geographies – remarkably, we recorded solid revenue growth in 17 out of our 18 countries. We have seen strong growth in all of our practices – Property & Casualty, Specialty, Health and Advisory. Our strongest growing line this year has been Advisory which includes such practices as cyber, business continuity management, business resilience, claims consulting, strategic risk advisory, property risk consulting etc… Our Specialties business has also delivered double digit growth; in Health, we have seen excellent new business flows as well as encouraging adoption of our new benefits and analytics services. We have entered the Affinity space with some notable, high profile clients and we have laid the foundations for an ambitious geographic push into select African geographies. So overall, the vast majority of our strategic and financial objectives have evolved positively and we are very confident about the foundations we have built for the future.

The future does not look very bright

*** In your opinion, will we see some tightening in terms and conditions of the upcoming renewals due to Covid-19 and natural catastrophes?**
- We haven't had any major catastrophic losses in 2021 so that is a positive thing for clients and the industry as a whole. What we have seen nevertheless is increased cyber claims activity, both in terms of severity as well as frequency, so that's an area we need to watch; insurers are making their own estimation of what the future will look like and the future doesn't look very bright on that front.

*** What are the challenges that the industry will face in the near future?**
- From a digital perspective, we are behind the curve as an industry. Other industries have progressed faster than we have so there is a lot of ground to cover. We need to try to make Cyber insurance more accessible to clients because it is a concept that is still not clearly understood, so there is a lot of work to be done there too. On the Health side, we need to move beyond pure Health insurance with the focus now shifting to mental health and wellbeing. Our value proposition as an industry should expand and evolve to cover some of these elements that may not have been as prominent in the past.

*** What are your plans for 2022?**
- In 2022, we will see more new country operations; there is a lot of work that will manifest itself in 2022 mainly in the Africa region. We expect to see continued growth in our Advisory business where we are introducing new capabilities – ESG, Crisis Management, Advanced analytics and more. We also expect another stellar year for our Specialties and Health businesses. We will see an accelerated adoption of digital with the introduction of new applications for large clients as well as in our Health vertical. There is a lot of work that we are doing internally in skilling up our people by providing them with the skills, tools, experiences and knowledge that will be required to continue to be successful in the future. Not least, we have a very strong commitment to our graduate and learners scheme where we onboard approximately one hundred and thirty young graduates in the entire region every year, as well as to our nationalization agenda specifically in sub-Saharan Africa, Oman and Saudi i.e. developing strong local insurance talent.

RSA INSURANCE



GLOBAL NETWORK
EXPERTISE WHEREVER YOU DO BUSINESS

RSAI Ltd UK / DIFC BRANCH
Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300
www.rsagroup.com
Regulated by DFSA

عمرو السرطاوي

(الرئيس التنفيذي لشركة AON BENFIELD الشرق الأوسط وافريقيا وتركيا):

شركات الإعادة لن تعتمد معايير موحدة في تعاملاتها مع جميع الأسواق واتخذنا قراراً بالدخول في مشروعات استراتيجية ضخمة



لدى شركة AON BENFIELD تواجد عالمي، وفرص وصول واسعة، تضعها في موقع يخولها تقديم مستوى عالمياً من الخدمة التي يتوقعها العملاء.

الرئيس التنفيذي للشركة في الشرق الأوسط وافريقيا وتركيا عمرو السرطاوي يؤكد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن جائحة «كوفيد-١٩» شكّلت تحولاً كبيراً في عمليات الإعادة، وبالتالي ستشهد الأسواق تشدداً في المرحلة المقبلة، فيما لن تعتمد شركات الإعادة معايير موحدة في تعاملاتها مع الأسواق أو الشركات، بل أساليب مختلفة، وفق نتائج كل شركة أو سوق.

ولفت السرطاوي، وهو من القيادات الشابة ذات الإمكانيات العالية، إلى أن استخدام التكنولوجيا المتقدمة بفعل تأثيرات الجائحة، يسرّع من وتيرة الأعمال، وهذا هو التوجه المستقبلي عندنا إذ لا شكّ أننا مقبلون على عالم افتراضي، مع تقليص أعداد الموارد البشرية.

وشدّد السرطاوي على أن المشروعات المستقبلية تتمحور حول التركيز على مواقع تواجد الشركة، وخدمة عملائها، وعلى إطلاق منتجات جديدة، معلناً عن افتتاح شركة وساطة إعادة تأمين في المملكة العربية السعودية.

■ كيف بدلت جائحة «كوفيد-١٩» صناعة التأمين، وهل كان من السهل التأقلم مع الازمة؟

– في الواقع، لقد شكلت الجائحة تحولا كبيرا في عمليات الاعادة، حيث بات هناك تركيز اكبر على خطر الوباء، الذي لم يكن في السابق مشمولا ضمن التغطيات، نظرا لعدم توقع مثل هذه الجائحة، وتداعياتها السلبية على الاقتصاد العالمي. وبالتأكيد ستشهد الأسواق العالمية تحولات واضحة على مستوى التسعير، حيث سترتفع الاسعار بعد تكبد شركات الاعادة عالميا خسائر ضخمة، نتيجة دفع العديد من المطالبات المرتبطة بالوباء، والكوارث الطبيعية التي ضربت القارة الأوروبية والولايات المتحدة. وبالتالي سنتجه نحو أسواق أكثر تشددا في المرحلة المقبلة. مع العلم أن شركات الاعادة لن تعتمد معايير موحدة في تعاملاتها مع الاسواق والشركات، بل حسب نتائج كل شركة أو سوق على حدى.

في السياق ذاته، بات هناك تركيز اكبر على شروط ومضمون الوثائق المتعلقة بالوباء والكوارث الطبيعية، بالاضافة الى الأمن السيبراني تجنبا لتكرار ما حدث خلال الجائحة، وباتت شركات الاعادة تدقق اكثر في الشروط ومضمون الوثائق.

نهج جديد في العمل

■ بات التحول الرقمي مطلبا ملحا، ما هي برأيكم إيجابياته وسلبياته على قطاع التأمين؟

– لقد حققت شركات المنطقة نجاحا في التحول نحو الخدمات الرقمية لفترات طويلة وضمن الأطر نفسها من الفعالية، فضلا عن ان العمل من المنزل يقلص من حجم الانفاق، في حين ان استخدام التكنولوجيات المتقدمة يسرع من وتيرة الاعمال. ولكن في الوقت نفسه، من المهم التواصل المباشر ما بين الموظفين والعملاء، لكن يبدو أننا متجهين إلى تقليص أعداد الموظفين داخل المكاتب في الشركات الضخمة والمتعددة الجنسيات. ونحن مقبلون في المستقبل على نهج جديد في العمل، مختلف تماما عما اعتُمد في السنوات السابقة، حيث لن يكون هناك ضرورة لحضور جميع الموظفين باستثناء هؤلاء الذين تربطهم علاقة مباشرة مع العملاء. ومما لا شك فيه أننا مقبلون على عالم إفتراضي، مع تقليص أعداد الموارد البشرية.

قرار إنهاء الدمج صائب

■ هل كان لعملية الدمج بين أيون ويليس تاورز واتسون أي تداعيات سلبية على نشاطكم؟

– التأخر في إتمام عملية الدمج بين الشركتين شكل نوعا من التوتر وعدم اليقين، لدى الموظفين والعملاء على حد سواء. وبالتالي كان إتخاذ قرار التوقف عن إتمام الصفقة أفضل من الانتظار طوال هذه الفترة، وقد تم اتخاذ القرار المناسب الذي ساهم في إعطاء انطلاقة جديدة للشركة وساحة أكبر للاستثمار، فضلا عن الدخول في مشروعات استراتيجية ضخمة. في حين أن كل هذه الخطط كانت مؤجلة، نظرا لغياب الرؤية الواضحة.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية للعام ٢٠٢٢؟

– ركزنا في العام ٢٠٢١ على التعيينات، حيث قمنا بتعيين حوالى عشرة موظفين في المملكة العربية السعودية مع افتتاح شركة وساطة إعادة تأمين، وهذا الامر تطلب بعض الوقت والجهد، ونحن الآن في إنطلاقة قوية. وتتمحور مشروعاتنا المستقبلية في التركيز على مواقع تواجدنا وخدمة عملائنا، ونتطلع لاطلاق منتجات جديدة وإلى التركيز على تقديم أفضل الخدمات والإستشارات للشركات التي نتعامل معها. ■

Lasting Relationships
Bult with trust over the years

We have a long term perspective on the value of our clients. Whereby the lifetime value of a client relationship is seen as of much greater value than the cost associated with any single transaction with a client.



gig
مجموعة الخليج للتأمين

www.gulfinsgroup.com

KUWAIT BAHRAIN JORDAN EGYPT TURKEY ALGERIA UAE KSA OMAN QATAR SYRIA IRAQ LEBANON



جورج قبان (الرئيس التنفيذي لشركة UIB/DIFC):

سنشهد تعافياً إقتصادياً عالمياً في النصف الأول من ٢٠٢٢ وانهياراً إقتصادياً خطيراً في العديد من الدول في النصف الثاني

UNITED INSURANCE BROKERS، هي إحدى الشركات الرائدة في قطاع وساطة التأمين وإعادة التأمين، من خلال إنتمائها الدولي وعلاقاتها الوطيدة مع قادة التأمين وإعادة التأمين في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية.

ويقول جورج قبان الرئيس التنفيذي لشركة »يو أي بي« في مركز دبي المالي العالمي، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن القرارات الصائبة التي اتخذتها دولة الإمارات، ساهمت إيجاباً في وضع السوق وبالتالي انتعشت مختلف القطاعات الإقتصادية»، متوقعاً تحقيق أرقام قياسية خلال العام الحالي.

ويوضح أنه على الرغم من المؤشرات السلبية، من المتوقع تسجيل تعافٍ إقتصادي حتى النصف الأول من العام ٢٠٢٢، معتبراً أن الإرتفاع المستمر بأسعار النفط في أسواق المنطقة، سيكون له انعكاسات إيجابية على ميزانيّات الحكومات في منطقة الخليج إلى جانب استئناف العمل بالمشروعات المتوقفة حالياً.

أما في ما يتعلق بتأثيرات الجائحة على القطاع، فيؤكد أنها سرّعت في التحوّل الرقمي، لجهة المرونة والسرعة والدقة وتوفير الجهد والوقت وتخفيض النفقات.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة وكيف تمكنتم من التأقلم مع الظروف الحالية التي فرضتها الجائحة؟

– قررت دولة الإمارات السير بالإتجاه المعاكس، واتخاذ إجراءات مختلفة عن سائر دول العالم، التي قررت التوجه نحو الإغلاق الشامل لفترات طويلة. وقد تمكنت الدولة من تحقيق خطوات متقدمة في التصدي للوباء، وفي الوقت نفسه المحافظة على النشاط الإقتصادي لقطاعاتها، من خلال فرض إجراءات وقائية صارمة، والوصول إلى مستويات متقدمة على صعيد تحصين المواطنين بالحصول على اللقاحات. وهذا الأمر ساهم في عودة الحياة الطبيعية بصورة تدريجية ومعاودة فتح معظم القطاعات والأنشطة في البلاد.

ومن هنا، فإن إتخاذ قرارات صائبة إنعكس إيجاباً على النتائج المحققة، ومن المتوقع تحقيق أرقام قياسية خلال العام الحالي.

■ في ظل تأثيرات الجائحة على حركة الأسواق كيف ترى المشهد في اقتصادات دول العالم؟

– لقد شكّلت الجائحة تحدياً كبيراً للأسواق العالمية ما دفع بالحكومات للإستدانة وضخ سيولة كبيرة في الأسواق، وبدأنا نلحظ إنعكاساتها السلبية نتيجة التضخم الحاصل. وعلى الرغم من المؤشرات السلبية، من المتوقع تسجيل تعافٍ إقتصادي حتى النصف الاول من العام ٢٠٢٢ على أن يبدأ العد العكسي، حيث ستشهد إقتصادات بعض الدول إنهياراً إقتصادياً خطيراً، ناتج عن صعوبة في الإستدانة، وفي الوقت نفسه، إذا كان إرتفاع أسعار النفط جنونيا فذالك قد يؤدي إلى أزمة مالية عالمية مماثلة للعام ٢٠٠٨. أما بالنسبة لأسواق المنطقة فسيكون للإرتفاع المستمر بأسعار النفط انعكاسات إيجابية على ميزانيات الحكومات إلى جانب استئناف العمل بالمشروعات المتوقفة حالياً، وبالتالي نحن مقبلون على تطور إقتصادي جيد لدول الخليج، وتسجيل معدلات نمو جيدة، وفي ظل تحديات جيوسياسية تعيشها المنطقة نأمل إيجاد حلول لهذه المعضلة.

التحوّل الرقمي

■ سرّعت جائحة «كوفيد–١٩» عملية التحوّل الرقمي في صناعة التأمين، ما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها وماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– فرضت جائحة «كوفيد–١٩» الإسراع في التحوّل الرقمي في صناعة التأمين، وقد استطاع القطاع الاستفادة من إيجابيات هذا التحوّل، من جهة المرونة والسرعة والدقة وتوفير الجهد والوقت وتخفيض النفقات، وفي الوقت نفسه الإرتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء، بطرق مبتكرة ومرنة معززة بالشفافية والثقة.

لكن لعملية التحوّل جانب سلبي يتمثل في صعوبة تدريب وتأهيل الكادر البشري الجديد، عبر استخدام تقنيات التواصل المرئي عن بُعد، إنطلاقاً من أهمية التفاعل المباشر مع فريق العمل.

ويضاف إلى ذلك، إرتفعت الإعتداءات الإلكترونية عالمياً لمستويات ضخمة، ولا تزال في معدلات مرتفعة. وهذا الأمر غير مرتبط فقط بالضائقة الإقتصادية إنما بات سلاحاً يستخدم من قبل الدول والحكومات الكبرى للتأثير على بعضها البعض، والوصول إلى أهداف معينة. كما تعود نسب الإرتفاع للمخاطر السيبرانية لدوافع أمنية وإجرامية ومكاسب شخصية، والأخطر ما نشهده من مخاطر جيوسياسية وارتداداتها السلبية على الإقتصاد العالمي. إلى جانب إنعكاس ذلك على القطاع التأميني وارتفاع أسعار التأمينات السيبرانية بنسب غير مسبوقة.

نتائج ممتازة في معظم الأسواق

■ ما هي آخر مستجدات الشركة، وما هي خططكم المستقبلية؟

– سجلت الشركة خلال العامين الماضيين أرقاماً إيجابية على مستوى المبيعات ومعدلات الربحية، وتعود معدلات النمو إلى النتائج الممتازة التي حققتها الشركة في كل من السوق الكورية، الهندية، التركية ومركز دبي المالي العالمي.

ويضاف إلى ذلك، نجحت الشركة في الفوز بعدد من المشروعات الضخمة في السوق العراقية، والتي تتجاوز قيمتها مليارات الدولارات، كما نالت المركز الثالث بين أكبر شركات الوساطة العالمية في كوريا الجنوبية، نظراً للأداء المتميّز لفريق العمل.

مع الإشارة إلى تسجيل معدلات نمو بلغت ٢٠٪ عاماً بعد عام. إلا أن لانسحاب بريطانيا من الإتحاد الأوروبي تأثيراً سلبياً على نسب نمو الشركة في سوق لندن، نظراً إلى أن جزءًا من محفظة أعمالنا الخاصة بلندن تم تحويلها إلى فرع الشركة في ستوكهولم.

أما في ما يتعلق بخططنا المستقبلية. فستعمل الشركة على تعزيز إستثماراتها في مجال الطاقة والطيران والإتفاقيات، إلى جانب تهيئة كوادر لمساندة الكوادر الحالية، فضلاً عن التوسع الجغرافي نحو أسواق ومناطق جديدة.■



معك دائماً... في كل ماتحتاج

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

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

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

الخـبـر
حي الثقبة
ص.ب 1961 الخبر 31952
+966-13-8947117

BURUJ
بروج للتأمين التعاوني
Buruj Cooperative Insurance

شركة خاضعة لإشراف ورقابة البنك المركزي السعودي

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



الشركة العمانية القطرية للتأمين ش.م.ع.ع
Oman Qatar Insurance Company SAOG

مركز خدمة العملاء

تواصلوا معنا بكل سهولة و يسر على الرقم التالي **٨٠٠٦٧٤٢١**

أو بامكانكم زيارة فروعنا في مختلف محافظات السلطنة في كل من

صلالة - نزوى - العامرات - روي - الخوير - الأفنيوز مول - بركاء
المعبيلة - الخوض - صحار

كما يمكنكم التواصل معنا مباشرة عبر الواتس اب على

٧١٥٢١٣٤١ | ٩١٩٣٥٩٣١

Call Centre

Don't hesitate to call us on 80067421

Or visit our branches all over the Sultanate

Salalah - Nizwa - Al Amerat - Ruwi - Al Khuwair -Avenues Mall
Barka - Mabillah - Al Khoud - Sohar

Also you can contact us directly through WhatsApp

91935931 | 71521341

نحو مستقبل امن
towards a safer future

80067421
FOLLOW US

Ata Khatib (Chairman – Lockton MENA):

We had a double digit growth for the last ten years and Covid taught reinsurers to look at the wordings much more



With Ata Khatib at the head of Lockton MENA, the business has been ideally positioned to accelerate its focus on executing against key strategies due to its strong relationships with clients, regional and international markets, and a proven track record of leadership. Khatib brings a deep rooted experience of the region to his role, from first setting up Lockton's offices in the DIFC in 2009 to becoming Deputy CEO of Lockton MENA and sitting on its head of board. His regional and international relationships have helped Lockton head of MENA to provide the best service and to exceed the expectations of its clients. Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, met Khatib and conducted the following interview.

Covid has taken us back to basics

*** How the industry is mitigating the effects of the Covid-19 pandemic?**

- I think the biggest change is in terms of work force flexibility especially working from home so a lot more people are being flexible with their work force, where they can work from, even clients' meetings that are taking place virtually now. There is a lot of time saved in terms of time spent with clients. Also, Covid has led a lot of clients to rethink their coverage so many leaders in the businesses are asking questions of their risk and insurance managers, what coverages they have, they are asking their policies to be reviewed again, certain classes of business have become much more of a priority such as cyber. Brokers have been trying to sell cyber for many years, now it is actually the clients are coming forward asking if cyber is available, D&O liabilities were something clients usually bought but there is a lot more focus on it because there are a lot of cases or claims coming out. From a market reinsurer perspective, Covid has taught them that they also need to look at the wordings much more because there are many markets that have paid Covid claims or about to pay them which they didn't realize they are even covering it. Covid has taken us back to the basics; people are looking at wording, coverage, and reaccessing their whole insurance buying strategy again.

Harder market is back

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes, prompting them to raise their prices in most parts of the world. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa?**

- The last two years on certain classes of business, we had a harder market but we are seeing it now go back down again. On cyber, the capacity is being withdrawn, we are seeing a lot of markets withdraw from cyber because of losses and in D&O we are witnessing more limited capacity and higher rates so even in the region we are seeing rates increase and especially wordings have been looked at very carefully, even if you are not getting a big rate increase the reinsurers are insisting on reviewing the wordings for a lot of clients.



From Left:Ata Khatib, Zeinab Khatib, Fares Khatib and Naji Abboud

Managing clients' expectations

*** What are the other challenges that insurance is facing?**

- The biggest challenge which is starting to go back to normal is traveling being able to set with clients; I don't think it will ever be the same. It is nice to have a blend of virtual and face to face. The other challenge is managing clients' expectations when it comes to coverages like cyber and D&O with the market pulling back, we are trying to explain to clients that capacities and coverages are not available especially for clients that didn't have losses so finding the right solution for these clients is also a challenge.

Looking into expanding

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

- Lockton at the moment is present in the DIFC, we have two other direct operations in the UAE runned by Faris Khatib, we have two offices in Egypt runned by Mohammed Magdi and Hisham Refaat and we have a Jordan operation runned by Ahmed Abdo. We continue to focus on expanding those and we currently have over 80 people in Egypt, there is a big focus on general and medical. In the UAE, we continue to strengthen our teams as well, two years ago we hired Fadi Ashkar so we have a big focus on medical, life and pensions as well as the other general lines. We are currently looking into expanding in Saudi Arabia, Oman and Qatar.

Double digit growth

*** Are you satisfied with you results during 2021?**

- Yes, we had a double digit growth for the last ten years and even during Covid, we have continued to have the same growth.

Nasco Group is actively engaged on this front. Our retail arm has partnered with Insurtech Cos and insurance aggregators. We are also completing the automation of the entire value chain of insurance purchase . The transparency of comparison platforms leads inevitably to pressure on prices offset by compressed cost and increasing number of leads.

At Nasco re level, Our platforms for fac placements handled by Nasco underwriting Agencies are managing on line underwriting for Property, Cyber and Group Life . We are also in position to support all our health clients with pricing tools for their Group Medex business.

Jan 2022 was a slow renewal season

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes, prompting them to raise their prices in most parts of the world. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa?**

- The initial projection of Covid 19 insured losses as high as 100 bn appears now to have been contained within 50 bn, which still represents one of the largest catastrophe to our industry.

The 2021 economic losses related to Natural disasters have reached 280 bn against 210 bn in 2020 and 166 bn in 2019 thus recording a substantial increase. Insured losses follow the same pattern with 120 bn in 2021 as opposed to 82 and 57 for respectively 2020 and 2019. In the US, Hurricane Ida of August is the most expensive loss to insurers with 36 bn in addition to Texas freeze of Feb for an amount of 15bn. July flooding in Europe caused also insurers severe losses in range of 13 bn.

Considering the above increasing trend of global Cat claims, the key reinsurance players have shown recently strong signs of hardening aimed at restoring uwing profitability and enhancing their ROE. The hardening was also driven by poor investment returns translating into more pressure on underwriters to improve selection and push for higher rates. Regulators are also encouraging insurers and reinsurers to use predictive algorithms with the view of projecting the impact of climate shifts on frequency and severity of cat losses and factoring the same in pricing.

In general, Jan 2022 was a slow renewal season. Capacity was available for most lines of business, but definitely tight for Retro business. This particular front witnessed limited risk appetite and huge increase in rates.

On the Non retro side, pricing for loss free accounts was flat except for few accounts which attracted mild increases up to 10 pct, depending on the change in rate attaching to the underlying book. Renewal of accounts impacted by losses reflected more severe terms, which extent was linked to individual Cedants and volatility of results. Specialty classes and underperforming lines of business attracted the highest rates of increase.

The upward pricing momentum is expected to continue throughout 2022 but the magnitude of increase is anticipated to decline.

Re the Mena region, Lead reinsurers are reviewing treaty structures to secure the best possible alignment of interests. They are also tightening capacity for Nat perils events. On top, we have seen a move to compensate volatility of Property results by extending reinsurance participation to lines usually retained by our Cedants , which tend to enjoy stable and profitable results

Dedicated team

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

- Nasco re has fully adapted to "WFH" implied by the Covid 19 turbulences. We have achieved all the milestones set for being fully operational from any location, no matter what is the task.

Nasco re results for 2021 demonstrate a growth in turnover reflected also in the profit of our operation. This achievement is attributed to the trust and confidence of our client base.

In the Mena region, Nasco remains focused on maintaining the strongest presence and the finest service to all our clients. We are constantly striving to provide innovative and cost effective solutions thanks to deep understanding of the clients needs and strategic partnerships with capacity providers.

On the expansion front, we have established a special Division to look after New Markets covering sub Saharan Africa and Indian sub continent. We are now starting to reap the benefit of our strategic plan for geographical diversification.

Nasco digitalization journey is also a success. The ambitious projects to automate reinsurance processes permit to achieve maximum transparency with Cedants and reinsurers and allow on line binding of risks and monitoring of performance . Since early 2021 we have a dedicated team using universally approved tools to provide advisory services re Cat Modeling and optimal reinsurance structures .



Joe Azar (CEO – Nasco Re)

Nasco remains focused on maintaining the strongest presence and the finest service to all our clients

Since its inception, Nasco Re has strived to provide clients with customized and efficient solutions and to establish effective communication, ensuring that transparency and professionalism govern all their operations. Its core strength has always been an enthusiastic multinational team, dedicated to securing clients' needs and protecting their interests, with a solid platform for comprehensive market and industry data, offering higher analytical capabilities, and suitable reinsurance solutions, as well as the capacity to anticipate threats and opportunities, while adapting at a rapid pace in a changing environment. Al Bayan Magazine conducted, on the occasion of its annual publication, an interview with Joe Azar, CEO of Nasco Re, and following is the Q & A.



Covid-19 has accelerated the remote & hybrid working models and encouraged workforce transformation

*** How the industry is mitigating the effects of the covid-19 pandemic?**

- Pandemic has accelerated the remote and hybrid working models and encouraged workforce transformation. Executives are being called to privilege strategic HR planning to enhance engagement and increase resilience.

Nasco team has demonstrated an outstanding ability to operate during lockdown without any disruption. We have successfully managed to empower our talented team and expand the capabilities at their disposal. We have also integrated every needed flexibility in the workplace culture.

This new operating model is increasingly becoming the norm for the future rather than a temporary arrangement. Most internal meetings and renewal negotiations with Cedants and Underwriters are now being conducted over communication platforms, without the need to travel or to be in the office.

To secure sustainability and cope with the rapid changes of our environment, every effort is being made to develop further the skills of our broking force and accelerate the digital journey with the view of optimizing productivity.

Any organization who cannot adapt and conduct such deep transformation will no doubt face serious difficulties.

> **"Providing a better customer satisfaction & responding to clients' needs in an environment entirely transformed by technology is the number one challenge"**

Our role is to bridge and reconcile every gap between insurers and reinsurers

*** What are the other challenges that insurance is facing?**

- The number one challenge for every insurance operation is providing a better customer satisfaction and responding constantly to clients' needs in an environment entirely transformed by Technology. In order to understand more fully such expectations, we moved closer to clients and shall continue to privilege proximity.

Our role is to bridge and reconcile every gap between insurers and reinsurers. With insurers becoming much more sophisticated in their purchasing, a customized solution represents often the best approach warranting success of reinsurance deals.

It is no doubt challenging to build consensus for Strategic long term reinsurance solutions with purpose extended beyond risk transfer. These are based on close alignment among stakeholders which is supported by strong long terms relationship.

The prerequisite to grow our business is to focus on growing our team of experts at all levels. We are proud Nasco Is home to many Top experts among the best in their specialty across the Region. The war for talents imply continuous preaching of the sense of belonging and the Nasco culture to avoid decline in loyalty.

Value added services including actuarial support, pricing engines, cat modeling and other specialized capabilities are increasingly demanded by Cedants who expect brokers to go far beyond the pure and only role of securing reinsurance capacity. We continue to invest in digital solutions and our Group established Nasco Digital Factory, so we dedicate focused efforts in this direction thus enhancing our services and reducing respective cost. Such services will need to be constantly adapted to new technology, new products and new trends. Nasco is committed to continue nurturing our "scientific offering" deemed as a strong pillar of our value proposition.

The political instability and economic difficulties in few countries in our region tend to create a climate of insecurity for a number of reinsurers. Our mission is to make sure our partners maintain their appetite for these Markets and do not privilege exit in view of temporary challenging conditions.

The reinsurance recovery of complex claims is also proving to be challenging in certain instances. A typical example would be the Beirut Blast claims where Nasco has played a crucial role in accelerating recovery.

The emerging risks notably weather risks and Cyber crime add more uncertainty to our environment and create growing threats to the industry, which cannot be ignored at our end. However The demand for Cyber coverage, exceeding by far the supply,could be perceived as a growth vector for the industry. The question is whether loss experience will warrant availability of capacity ?

Adoption of digital solutions is no longer a possible choice but a must

*** Do you see Digital platforms as a threat? Any future plans regarding this issue?**

- Digitalisation has a key role in enhancing accessibility and affordability for many products. On line platforms create better risk awarness and drive stronger demand on the retail front.

By extending the insurance offering to larger number of clients and securing higher penetration, insurers would achieve better commercial goals and at the same time contribute to a higher resilience of our societies. This trend represents a golden opportunity to narrow the protection gap by offering insurance to a much larger population.

Whilst digital engagement will lead sales capabilities to be more cost effective , it requires a constant anticipation of trends with the view of encouraging and accompanying behavioral changes . Insurers will be also called to extend digital journey to claims management. By monitoring claim patterns, we may maintain pricing adequacy and adapt rapidly insurance solutions to new hazards.

Adoption of digital solutions is no longer a possible choice but a must to expand customer reach, considering the high ppn of individual consumers who prefer to buy on line their insurances.



رأفت فارس

(الرئيس التنفيذي لشركة Fenchurch Faris):

مصر كبرى الدول العربية ونسعى ليكون لنا مقر فيها

على الرغم من الصعوبات الإقتصادية والسياسية والمالية والصحية التي اعترضت مسيرة مختلف دول المنطقة خلال انتشار جائحة COVID-19، حققت شركة Fenchurch Faris نتائج إيجابية وتوسعاً إقليمياً.

رأفت فارس الرئيس التنفيذي للشركة وفي حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» يدعو إلى ضرورة إجراء مراجعة دورية في قطاع التأمين وإعادة التأمين من الناحيتين الإيجابية والسلبية معاً كي نكون موضوعيين وواقعيين، مؤكداً أنه وخلال ثمانية أشهر ستكون جميع العمليات داخل الشركة منسقة ومصممة إلكترونياً، حيث ستمكننا عملية التحوّل الرقمي من جعل النظام أكثر فعالية لافتاً إلى أنه ومع وجود نظام رقمي أكثر تطوراً تنخفض نسبة الوقوع في فخ الهجمات الإلكترونية.

■ عيّنتم مؤخراً رئيساً تنفيذياً للشركة، ما هي الخطط التي ستتبعونها لإحداث تغيير داخل الشركة؟

– كان لدينا بعض الخطط التي توقفت بحلول عام ونصف العام من جرّاء فيروس «كورونا». ونحن الآن في وضع يسمح لنا بإستئناف تلك الخطط التي تتضمن بعض التوسع الجغرافي وزيادة الأقساط. وبصرف النظر عن مجال الرقمنة، أشعر أن مصر كبرى الدول العربية هي بالتأكيد البلد الذي نريد أن نتوسّع محلياً داخله وليس فقط من خلال إجراء عمليات تأتي إلينا عبر فروعنا في الخارج. لذا، تقع مصر على قائمة أولوياتنا لأن النمو فيها المرتبط بالإستثمار من الصعب تجاهله وسينعكس إيجاباً علينا.

■ ما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها في عملية التحول الرقمي؟

– منذ حوالي العامين، أدركنا أننا بحاجة إلى إدخال التقنيات الرقمية في الخدمات التي نوفرها لعملائنا وشركائنا في الأسواق التي نتواجد فيها، وذلك بهدف التخلّص من النظام التقليدي الحالي الذي إعتمدته الشركة طوال الحقبة الماضية ووضع كل شيء في مكانه الصحيح ضمن نظام أكثر تطوراً وتعقيداً من شأنه أن يدفعنا إلى عدم إستخدام الورق تماماً. ولقد استغرق الأمر عاماً كاملاً للعثور على شركة يمكنها القيام بذلك من أجلنا، وبمجرد أن فعلنا ذلك، قمنا بتقسيم المشروع على مراحل، الذي من المتوقع أن يستغرق حوالي ثمانية أشهر حتى يكتمل، وعند الإنتهاء منه، سيعني ذلك أن جميع العمليات الداخلية للشركة ستكون منسقة ومصممة إلكترونياً بطريقة تمكننا من الدخول إلى نظامنا والقيام بعملياتها من أي مكان عبر الإنترنت، وبالتالي لا نعد بحاجة إلى ملفات ومستندات ورقية. وفي الوقت نفسه، ستمكننا عملية التحول الرقمي من جعل النظام أكثر فعالية حيث ستساعد في ربط جميع الأقسام بسلاسة بطريقة لا يحتاج أي شخص إلى التواصل فعلياً مع القسم للحصول على المعلومات التي يحتاج إليها. ويمكن للجميع الوصول إلى كافة المعلومات في جميع الأوقات سواء في ما يتعلق بالمطالبات وعمليات الوساطة والمحاسبة وغيرها... بطريقة إلكترونية سريعة وفعالة. ولكي يصبح قطاع التأمين رقمياً أكثر فأكثر، نحن بحاجة إلى نظام أساسي مناسب حتى نتمكن من البدء في القيام بالأشياء التي نحتاج إليها في المستقبل. على سبيل المثال، إذا كان التعامل مع شركة إعادة التأمين مرناً، فسنكون قادرين من خلال واجهات برمجة التطبيقات على إضافة الجزء التكنولوجي إلى نظامنا الجديد بحيث سنتمكن من توفير الوقت والقيام بعملياتها مرة واحدة. لذا، فالنظام الأساسي مهم ولكن الأهم من ذلك كله هو أنه إذا لم يكن ذلك النظام متطوراً بدرجة كافية، فلن يتيح لنا القيام بما نرغب به بشكل مستمر في المستقبل.

■ ألا تتخوفون من التعرّض لعمليات قرصنة وهجمات إلكترونية ناتجة عن التحول الرقمي؟

– إن نظام مثل هذا الذي سنتبعه يساعدنا في عملية تحديد الوظائف والموظفين المسموح لهم بالوصول والإطلاع على أجزاء من النظام. على سبيل المثال، سيتمكن المدير، الذي عمل مع الشركة لمدة ٢٠ عاماً، من رؤية الأجزاء الداخلية الحساسة بينما سيتمكن جميع الموظفين الآخرين من رؤية ما يحتاجون إليه فقط وما هو ضروري وأساسي للقيام بعملهم. وبفضل التطورات والتحديثات التي نجريها على نظامنا، سنتمكن من حماية أنفسنا من أي هجوم أو إختراق إلكتروني. لذا، لا أؤمن أنه كلما كان النظام أكثر تعقيداً، زاد إحتمال حدوث هجوم إلكتروني، بل بالعكس مع وجود نظام أكثر تطوراً، فإنك تقلل من إحتمالية الوقوع رهينة الهجمات الإلكترونية.

> **دخلنا في آخر مراحل عملية التحوّل الرقمي التي ستجعل عملنا أكثر فعالية**

عملنا حسّاس وقريب بدرجة كافية من قلوب الناس

■ هل ستلعب المنصات الرقمية دور وسطاء التأمين والإعادة في المستقبل القريب؟

– لا أعتقد أن المنصات الرقمية تشكل تهديداً للوسطاء الفعليين في مجال إعادة التأمين، أو أن تحل مكانهم. إن مجال عملنا حسّاس ودقيق للغاية وقريب بدرجة كافية من قلوب الناس لدرجة أنهم ما زالوا يريدون مستوى معيناً من التفاعل مع الوسطاء حتى لو لم يكن نوعاً من التفاعل اليدوي، ولكن على الأقل شيء لا يجعل العملية إلكترونية تماماً.

الأمن السيبراني هو حديث الساعة

■ هل لديكم تغطيات ضد الإعتداءات الإلكترونية وهو حديث الساعة؟

– إن الأمن السيبراني CYBER SECURITY هو حديث الساعة في الوقت الحالي، ومثل أنواع التأمينات الأخرى، يميل إلى أن يكون شيئاً يهتم به الناس كردّة فعل على بعض الحوادث أو الأحداث في حال كانت هذه الأخيرة رائجة ولكن عندما تتلاشى هذه الأحداث، يتقلّص الطلب على مثل هذه التغطيات. لذلك، من ناحية هناك طلب على التغطيات الخاصة بالأمن السيبراني CYBER INSURANCE، ولكن يلزم هذه التغطيات مجرد وقت قبل أن تصبح شبيهة بالتغطيات التقليدية الأخرى التي توفرها الشركات بشكل دائم.

وفي الوقت نفسه، يعد التأمين الإلكتروني معقداً بعض الشيء، بحيث لا يفهم الكثير من الناس هذا النوع من التغطية التأمينية والمخاطر التي تتضمنها مثل هذه الوثائق. وهناك جهد تعليمي يجب القيام به كي يفهم عملائنا التغطية تماماً. والتحدي الكبير يتمثل في تثقيفهم وجعلهم مرتاحين بدرجة كافية لشراء التغطية بمجرد أن يفهموا حقاً ما الذي تشمله الوثيقة وما هو غير مغطى. ■



شركة القافلة للتأمين
Qafela Insurance Co

شركة القافلة للتأمين

معاً أنت دائماً في أمان

لإستعلاماتكم و إستفساراتكم يرجى الإتصال
على الأرقام التالية

0917560666

0927560666



يولا الخوري (الرئيسة التنفيذية لشركة ACE GALLAGHER):

متحمسون لرؤية شراكتنا مع جالاجر تتطور وواثقون من أنها ستصبح من أبرز ثلاث شركات وساطة في المنطقة

«إعتماد الشفافية والنزاهة هما الوسيلة الوحيدة لبناء الثقة وكسب الولاء لدى موظفينا وعملائنا في آن واحد». هذا ما أكدته الرئيسة التنفيذية لشركة ACE GALLAGHER يولا الخوري، وتوضح يولا الخوري في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن التواصل المباشر يبقى الأساس لتقديم خدمات عالية الجودة، فيما بدأ النموذج الذي يجمع بين العمل الرقمي والمباشر يكتسب أهمية وانتشاراً أكبر في عملية خدمة العملاء.

وتؤكد الخوري بأن الشركة لا تزال تركز على حلول إدارة علاقات العملاء C R M والذكاء التجاري BI وأتمتة العمليات بالتماشي مع هدف الشركة الأساسي في زيادة عروض القيمة لعملائها.

■ تسبّبت أزمة «كوفيد-١٩» بتغييرات سريعة في قطاع التأمين، كيف تكيفتم مع هذه التغييرات؟ ما هي الاستراتيجيات التي اعتمدتموها لضمان نجاحكم؟

– سبّبت الأزمة تغييراتٍ رئيسية في العديد من القطاعات، ولا تزال تأثيراتها تظهر تباعاً. وبصفتنا شريك التأمين الموثوق للعديد من الشركات في مختلف القطاعات، توجّب علينا التعامل مع هذه التغييرات بمرونةٍ وحزم، مع إيجاد حلولٍ شاملةٍ تلبي الطلب المتزايد على حلول التأمين، وتواكب متطلبات العملاء المتغيرة.

وحرصنا منذ البداية على إنشاء قنوات تواصل مع عملائنا وفرقنا من خلال منصاتٍ رقميةٍ سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي. كما عملنا مع فرقنا على تحديد المشكلات المحتملة، والتأكد من جاهزية كادرنا لتجاوز جميع الصعوبات، وتوفير التدريب اللازم على المستوى الشخصي والمهني للتأقلم الفعّال مع نموذج العمل عن بعد والتحوّل إلى المنصات الرقمية.

ولّدت الأزمة إلى تسريع اعتماد الحلول الرقمية وإيجاد وجهة لشركات وساطة التأمين لتقديم خدماتها للعملاء بفاعلية أكبر. ولا يمكننا إغفال الدور الرئيسي للعمليات التي تتم بشكلٍ مباشر وشخصي في هذا القطاع، على الرغم من الفوائد الكبيرة للعمليات التي تتم عبر الإنترنت، إذ يبقى التواصل المباشر الأساس لتقديم خدمات عالية الجودة. ويكتسب النموذج الذي يجمع بين العمل الرقمي والمباشر أهميةً وانتشاراً أكبر في المجال الجديد لخدمة العملاء.

وساعدنا اتخاذ إجراءاتٍ استباقية للتعامل مع الوضع بشكلٍ مركّز على تجاوز حالة عدم الاستقرار والتكيف مع الظروف المتغيرة باستمرار، حيث ألهَم هذا المنهج فرقنا ومكّننا من تقوية العمليات الداخلية.

أولينا التحول الرقمي اهتماماً رئيسياً

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل قطاع التأمين، ما الذي حققته الشركة في هذا المجال؟

– يشير تقرير صادر عن معهد التأمين القانوني حول مستقبل الوساطة التجارية إلى أنّ الشركات التي تستعين بمصادر خارجية لتلبية احتياجاتها التقنية تواجه صعوبة في ابتكار وبدء العمليات. وأولينا التحول الرقمي اهتماماً رئيسياً في السنوات الماضية، حيث استثمرنا في إنشاء فريقٍ تقنيّ قويّ للإشراف على متطلبات الشركة. ويعمل الفريق، الذي يدرك جميع جوانب سلسلة القيمة، جنباً إلى جنب مع فريق الإدارة العليا ومع فرق الشركة الأخرى لتطوير العمليات وكفاءتها. كما ركزنا على حلول إدارة علاقات العملاء (Customer Relationship Management) والذكاء التجاري (business intelligence) وأتمتة العمليات (automation)، بالتماشي مع هدفنا الأساسي في زيادة عروض القيمة لعملائنا.

كما استثمرنا بشكلٍ كبير في الأمن الإلكتروني، الذي اكتسب أهميةً متزايدة في قطاع التأمين خلال العامين الماضيين، من خلال البدء بتدريب أفراد كادرنا وتحضيرهم ليتمكنوا من تحديد المخاطر الأمنية المحتملة عبر الإنترنت. ويمكن اليوم لأي اختراق أمني إلكتروني أن يهدد بقاء أي شركة، لذا من الضروري التأكد من جاهزية الفرق وقدرتها على التعامل مع أي خطر لحماية العملاء وعملياتنا.

الشفافية والنزاهة هما الوسيلة الوحيدة لبناء الثقة وكسب الولاء

■ ما هي أبرز التحديات والصعوبات التي واجهتكم؟

– نحرص في «ايس» على التطور المستمر لشركتنا ولموظفينا، ونؤمن بأهمية منح التطوير الشخصي لكوادر العمل وتحفيزهم بمكانة متقدمة لدى أي شركة، على الرغم من الصعوبة التي يمكن أن يحملها ذلك. ومنذ بداية الأزمة، ساعد اعتمادنا «سياسة الباب المفتوح» على ضمان راحة موظفينا وثقتهم لسماع آرائهم. كما خصصنا برامج تدريب لتعزيز مهارات فرقنا أثناء انتقالهم بنجاح إلى العمل من المنزل، وسنواصل تقديم هذه البرامج بعد أن أثبتت فعاليتها.

وكانت قيود السفر أحد أبرز التحديات التي واجهناها، إذ أنّ التواصل المباشر بالغ الأهمية في تعزيز وتقوية العلاقات. وتمكّنا من التعامل مع هذا الأمر من خلال الانتقال إلى التواصل الرقمي والحرص على إدراك عملائنا أننا موجودون دائماً لخدمتهم وتلبية متطلباتهم المتغيرة.

وفي أوقات الأزمات تبرز الثقة كتحدٍ كبير، لذلك توجّب علينا اعتماد مبدأ الشفافية عند التعامل مع العملاء ومختلف الأشخاص، حيث أنّ الشفافية والنزاهة هما الوسيلة الوحيدة لبناء الثقة وكسب الولاء.

■ ما هي مجالات النمو المحتملة في قطاع التأمين؟

– يتابع قطاع التأمين نضجه في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع فرصةٍ كبيرةٍ للنمو والتوسع. وعلى سبيل المثال تمثّل التعديلات الأخيرة على قوانين العمل في البحرين، فيما يخصّ إلزام جهات العمل بمنح ميزات الموظفين، أحد المجالات التي يمكن لشركات التأمين إبراز مرونتها في توفير حلولٍ مخصصة.

كما يمثّل تأمين مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين مجالاً آخر للنمو، مع تضخم النشاط فيه بسبب الأزمة. واكتسب تأمين فرق الإدارة أهميةً كبيرة للعملاء الحاليين والجدد في ضوء الأزمة، مع محاولة الشركات التكيف مع معطيات السوق المتغيرة والقرارات القيادية التي تتطلبها مثل هذه الظروف.

ولّد تقرير شركة «مارش» لتحديثات سوق التأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، الذي صدر في مطلع هذا العام، على النمو المطرد في معدلات تأمين مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين، مع توقعات بمتابعة انتشار هذه الفئات من التأمين على الأموال.

التأثير الحقيقي للأزمة على الأعمال يتكشّف تباعا

■ تكبدت شركات التأمين تكاليف باهظة بسبب المطالبات المتعلقة بكوفيد-١٩ والكوارث الطبيعية، ما أدى إلى ارتفاع الاقساط. هل نشهد الارتفاع نفسه في الأسعار في منطقتنا؟ أم سياسات أكثر صرامة؟

– لا زال التأثير الحقيقي للأزمة على الأعمال يتكشّف تباعاً، وتظهر التقارير مدى تأثر قطاع التأمين العالمي على مستوى الشركات والعملاء. ووفقاً للتقرير نفسه، الصادر عن مارش في عام ٢٠٢١، شهد تأمين القرصنة الرقمية وتأمين مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين على وجه الخصوص، ارتفاعاً في الأسعار نتيجة تزايد الطلب في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتمثّل هذه الزيادات نتيجةً متوقعةً لأحداث مثل الأزمة الصحية العالمية، ومن الممكن أن تدوم لبعض الوقت بوصفها متغيراتٍ جديدة تسبب مزيداً من الاضطراب في الأسواق العالمية.

ويزداد عدد الشركات التي تدرك أهمية الاستثمار في هذه الفئات من التأمين على الأموال لضمان استمرار أعمالها.

ومن ناحيةٍ أخرى، شهدنا تراجعاً في نفقات بعض فئات التأمين، وخاصةً التأمين على السيارات، ما أدى إلى زيادة المنافسة في السوق الإقليمية.

■ ما هي آخر المستجدات في شركتكم؟

– أعلنا مؤخراً عن شراكتنا مع جالاجر، شركة وساطة التأمين الرائدة عالمياً، وحصول الاتفاقية على موافقة الجهات المنظمة في المنطقة. ونشعر بالحماسة لرؤية هذه الشراكة تتطور في عام ٢٠٢٢ مع دمج خبرات «ايس» داخل السوق الإقليمية مع الحضور العالمي لشركة جالاجر. ونحن على ثقةٍ أنّ هذه الشراكة الاستراتيجية ستدعم مساعينا لنصبح من أبرز ثلاث شركات وساطة في المنطقة. ■

CONTINENTAL REINSURANCE

Pan-African commitment made local

WE'RE COMMITTED TO PUTTING OUR CUSTOMERS FIRST.

Focusing on our customers to deliver the best results.

Everyone at Continental Reinsurance has a passion and commitment to developing ambitious products and growing local markets. As an institution that's respected across the continent, we understand that it is consistently high performance, commitment to the industry and dependability that will help us become Africa's most responsive reinsurer.

www.continental-re.com

Pan-African commitment made local

Lagos | Douala | Nairobi | Abidjan | Tunis | Gaborone

زهير العطعوط

(رئيس شركة APEX لوساطة التأمين وإعادة التأمين):

المرحلة الحالية فرصة لشركات التأمين والإعادة لتحقيق معدلات ربحية مرتفعة ونسب إحتفاظ كبيرة



تعتبر شركة APEX الأردنية من كبرى شركات الوساطة المملوكة عربياً لتغطيتها شبكة واسعة في الأسواق عبر مكاتبها المنتشرة في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا. وتضم الشركة أكثر من ٥١ تخصصاً بالمنتجات التأمينية كافة بتغطيات جميع أنواع التأمين وإعادة التأمين، ولا تزال توسع نشاطاتها في دول الشرق الأوسط وافريقيا تلبية لمطالب الشركاء والعملاء.

ويرى زهير العطعوط رئيس الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن المرحلة المقبلة من تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» هي الأصعب، معتبراً أننا ذاهبون إلى مرحلة أكثر تشدداً في الشروط على المستوى العالمي وليس فقط على مستوى السوق الأردنية، مرحلة صعبة ومليئة بالتحديات للقطاع التأميني بينها جائحة «كورونا» والكوارث الطبيعية والإرتفاع في الأسعار.

ويتابع العطعوط بأن معظم عمليات الشركة إلكترونية بالكامل، مؤكداً المضي قدماً بالإستثمار في هذا المجال إنطلاقاً من تضاعف حجم المخاطر والإعتداءات الإلكترونية.

ووفق العطعوط، فإن المرحلة الحالية تعدّ الفرصة الأفضل والوحيدة لشركات التأمين والإعادة لتحقيق معدلات ربحية مرتفعة والإستفادة من تشدّد الأسواق لتحقيق نسب إحتفاظ كبيرة.

ويكشف بأن التركيز حالياً ينصب على عدد من الأسواق الإفريقية بالتزامن مع تعزيز الشركة تواجدها في منطقة الشرق الأوسط.

مرحلة صعبة ومليئة بالتحديات

■ **برأيكم، هل نجح قطاع التأمين في التصدي لتداعيات جائحة «كوفيد-١٩»؟**

– لا أظن أننا تخطينا تداعيات الجائحة بل بالعكس، فإن المرحلة المقبلة هي الأصعب. هناك بعض الشركات التي إستفادت من عمليات الإغلاق لا سيما تلك العاملة في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الصحي، نظراً لعدم تسديدها أي مطالبات خلال تلك المرحلة، ولكن في المقابل إن بعض الشركات التي تقدم تغطيات في مجال التأمين الصحي ستزيد من حجم إنفاقها، وبالتالي ستتكبد خسائر نتيجة تسديدها عدداً كبيراً من المطالبات نظراً لإرتفاع عدد العمليات الجراحية التي كانت مؤجلة العام الماضي. وفي ما يتعلق بفرع التأمين على المركبات يشهد السوق ظاهرة الحوادث المفتعلة بسبب حاجة الناس الى المال، كما نعاني من منافسة شرسة تدفع بالأسعار الى الهبوط ويعزى ذلك إلى حاجة الشركات للسيولة. ومن المتوقع أننا مقبلون على مرحلة أكثر تشدداً على المستوى العالمي وليس فقط على مستوى السوق الأردنية. وإنطلاقاً من زيادة الكوارث الطبيعية عالميا خلال الفترة الماضية، تكبدت شركات الإعادة خسائر ضخمة نتيجة تسديدها تعويضات كبيرة، الأمر الذي يؤدي إلى إرتفاع في الأسعار لتعويض الخسائر. لذا، للأسف نحن مقبلون على مرحلة صعبة ومليئة بالتحديات.

معظم عملياتنا إلكترونية بالكامل

■ **تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين، ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟**

– إستثمرنا كشركة في مجالي التكنولوجيا والرقمنة حتى قبل تفشي جائحة «كورونا» حيث أن معظم عملياتنا هي إلكترونية بالكامل، وعلى الرغم من تطور أنظمتنا وبرامجنا إلا أننا في صدد الاستثمار في هذا المجال وتحصين برامجنا للوصول الى الريادة في هذا المجال، إنطلاقاً من إزدياد حجم المخاطر والاعتداءات الإلكترونية.

سوق إعادة التأمين لم يعد بالمرونة والسهولة التي كانت عليها عمليات الإعادة سابقاً

■ **هل لمستم تغيير في متطلبات العملاء؟**

– تكمن المشكلة في إعتراض العملاء على الأسعار، الأمر الذي يدفع بشركات التأمين لمحاولة تخفيضها لإرضاء عملائها، إلا أن شركات الإعادة لا يمكنها السير بهذا الاتجاه إنطلاقاً من التوجه لرفع الأسعار لتعويض الخسائر التي منيت بها، ونحن بدورنا نحاول مساعدة عملائنا للتأقلم مع الوضع الحالي للسوق، ولكن سوق إعادة التأمين لم يعد بالمرونة والسهولة التي كانت عليها عمليات الإعادة سابقاً.

أضاف العطعوط: تعاني أسواق المنطقة من تحدٍ كبير يتمثل في إنسحاب عدد من المعيدين في حين أن شركات أخرى إتخذت قرار بتقليص حجم أعمالها والتوجه نحو سياسة إنتقائية في ما خص المنطقة العربية. وبرأيي الخاص تعد المرحلة الحالية الفرصة الأفضل والوحيدة لشركات التأمين والإعادة لتحقيق معدلات ربحية مرتفعة، والاستفادة من تشدد الأسواق لتحقيق نسب إحتفاظ كبيرة. وبالتالي بات من الصعب إيجاد معيدين لأسواق المنطقة لأسباب عديدة أبرزها إرتفاع الأسعار تحديدا في التأمينات المتخصصة.

هدفنا خدمة عملائنا بشكل أفضل على المستويات كافة

■ **ما هي آخر مستجدات الشركة، وهل من خطط معينة للعام ٢٠٢٢؟**

– تتركز إهتماماتنا في الوقت الحالي على عدد من الأسواق الإفريقية الى جانب تعزيز تواجدنا في منطقة الشرق الأوسط، كما سنحرص خلال الفترة المقبلة على توطيد علاقاتنا مع عملائنا بشكل أكبر، ونحن فخورون بفريق العمل المتميز الذي ينمو بمستويات كبيرة.

بالإضافة الى ذلك، قمنا بشراء مكتب في كينيا يضم مركز تدريب ضخم بهدف خدمة أسواق شرق إفريقيا، بالاضافة الى مكتب آخر في تونس، فضلاً عن إستحواذنا على مكتب في مصر، وسيتم إفتتاحه خلال عام تقريباً نظراً لأهمية السوق المصرية بالنسبة الينا، في ظل وجود العديد من الفرص. ومن المتوقع أن تحقق مصر معدلات نمو كبيرة في المستقبل. كما سيتم التركيز على تطوير فريق العمل، وإدخال كوادر جديدة لخدمة عملائنا بشكل أفضل، على المستويات كافة. ■



+961 (0)5 927 777
info@uca.com.lb

UCA INSURANCE

جورج زينه (رئيس شركة GRS لوساطة إعادة التأمين):

نكافح من أجل الإستمرار في تقديم خدماتنا ومنتجاتنا تلبية لاحتياجات العملاء ونأمل الصمود خلال الفترة المقبلة وكسب ثقتهم



تفخر GRS كونها من بين عدد قليل من شركات وساطة إعادة التأمين المتخصصة، حيث تتمتع بعلاقات مميزة مع معيدي التأمين الدوليين من كافة أنحاء العالم بهدف دعم فريد مصمّم خصيصاً لتلبية احتياجات أسواق التأمين المتواجدة فيها.

ويقول جورج زينة رئيس شركة GRS في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: إن GRS عاودت نشاطها المعتاد بعد تخفيف الإجراءات وقيود السفر التي فرضتها جائحة «كورونا» نظراً لأهمية التواصل المباشر مع شركائها الاستراتيجيين.

ويعزو جورج زينه تقلّص قدرة المواطنين في لبنان بالحصول على التغطيات المناسبة لاحتياجاتهم في ظل تراجع قدرتهم الشرائية، إلى سوء الإدارة وغياب الرؤية المستقبلية والتخطيط الصحيح من قبل المسؤولين في الدولة.

ويؤكد زينه حرص الشركة الكبير للحفاظ على علاقاتها مع الخارج «حتى لا يفقدوا الثقة بنا». لافتاً إلى أن «كوفيد-١٩» وانفجار مرفأ بيروت دفعا شركات الإعادة إلى التشدّد أكثر في شروطها.

■ سرَعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح والإستمرارية لشركتكم؟

– كان لا بد من التأقلم مع المتغيرات التي فرضتها جائحة «كوفيد-١٩» ومنها عملية التواصل عن بُعد وعقد الاجتماعات عبر وسائل التواصل المرئي حيث كانت بمثابة حل مؤقت لاستمرار العمل والتواصل مع الشركاء الآخرين في ظل عدم إمكانية عقد الاجتماعات المباشرة مع الزبائن وشركات الإعادة التي تتعامل معها GRS. إلا أنه بعد تخفيف الإجراءات وقيود السفر تمكنا من معاودة نشاطنا كالسابق نظراً لأهمية التواصل المباشر مع شركائنا الاستراتيجيين.

جملة تحديات

■ ما هي أهم التحديات الأخرى التي تواجهونها في عملكم؟

– ثمة تحديات تعترض عملنا على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، فضلاً عن تحديات إقتصادية وأزمات سياسية وأمنية تعاني منها العديد من الدول العربية مثل اليمن وسوريا والعراق، في حين أن غياب الاستقرار الإقتصادي يشكل التحدي الأكبر لصناعة التأمين، ويؤدي الى تراجع كبير في أداء الشركات. هذا بالاضافة الى أن ما نعانيه من أزمات وإضطرابات نقدية وسياسية وإقتصادية في لبنان والتي تحد من تطور صناعة التأمين وتقلّص من قدرة المواطنين بالحصول على التغطيات المناسبة لاحتياجاتهم في ظل تراجع قدرتهم الشرائية، الناتجة عن سوء الادارة وغياب الرؤية المستقبلية والتخطيط الصحيح من جانب المسؤولين في الدولة.

بالاضافة الى كل ذلك، كان للأزمة النقدية إنعكاساتها على القطاع الخاص لا سيما قطاع المصارف الذي كان يمثل الركيزة الأساسية للإقصاد الوطني. ولكن جرّاء الأزمة الحاصلة باتت جميع القطاعات تواجه مشاكل مع المصارف ومن ضمنها قطاع التأمين. كما تقلّصت عمليات الإستيراد والتصدير مما إنعكس سلباً على نشاطنا، فضلاً عن الإنهيار المستمر لسعر العملة الوطنية. لذا، نتيجة كل ذلك، نحاول جاهدين الحفاظ على علاقاتنا مع الخارج حتى لا يفقدوا الثقة بنا والإستمرار في التعامل معنا.

تشدّد المعيدين

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد- ١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– بالرغم من أن بعض المحاكم في إنكلترا وفرنسا أصدرت أحكاماً فرضت بموجبها على شركات الإعادة تسديد تعويضات الخسائر الناتجة عن «كوفيد-١٩»، إلا أن الوضع المتعلق بالمطالبات الخاصة بكورونا غير واضح المعالم في ما إذا كانت الخسائر الناجمة عن الجائحة مغطاة تأمينياً أم لا. لكن بلا شك أن «كوفيد-١٩» الى جانب إنفجار مرفأ بيروت دفعا شركات الإعادة الى التشدد أكثر في الشروط وتحديد إستثناءات معينة للتعويضات.

نسعى جاهدين للتكيّف مع الأوضاع الراهنة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إننا في GRS نجهد من أجل الإستمرار في تقديم خدماتنا ونسعى للتكيّف مع الأوضاع الراهنة من أجل تلبية إحتياجات عملائنا ومتطلباتهم وكسب ثقتهم، ونأمل أن نتمكن من الصمود والإستمرار خلال الفترة المقبلة. ■



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
Erbil: +964(0)772 165 7722
+964(0)772 165 7733
Baghdad: +964(0)772 333 5208
Basrah: +964(0)780 412 3105

care@asiainsurance.net / www.asiainsurance.net

George Bitar

(CEO - PREMIUM BROKING HOUSE):



Finding specialized human resources and adapting them to our way of working is the most prominent challenge for us today, but it is necessary to keep our high level services

PREMIUM BROKING HOUSE's main mission is to provide quality services to its customers, in all areas of business.
George Bitar, CEO of the company, said in an interview with "Al Bayan Economic" magazine: "The company is a unique provider of personal lines reinsurance solutions, and we provide the most professional support and reinsurance services, dedicated to our customers in the MENA Region, GCC, Africa, East & West and Europe", revealing a possible expansion plan to enter one of the GCC markets, stating the most prominent insurance lines they are specialized in and shedding light on the main challenges facing them.

*** How do you evaluate the insurance sector during the year 2021, and how did you manage to overcome the negative repercussions of the "Covid-19" pandemic?**

- At the beginning of the year 2020, there was a clear perception that the negative repercussions of the pandemic would be catastrophic on the insurance sector, but expectations were contrary to reality, as the sector proved highly resilient. For us, during the year 2020, we were able to achieve an increase in the business portfolio, in addition to recording more increases in the year 2021, due to many reasons, including the growth of some of the specialized insurance branches, in addition to the significant increase in insurance prices, which positively affects the profit margins.

On the other hand, during the pandemic, we were keen to strengthen our communication networks with all partners and customers, by providing the team with advanced communication devices, as well as developing cloud computing technology, with the aim of ensuring the continuity of remote work and customer service. We have also invested further in the infrastructure of The company, and the internal systems through the use of a new operating system solutions to ensure the quality and continuity of our services, in light of the possible sudden developments that may confront us in the Lebanese market, stemming from the lack of stability.

*** What markets are you in at the moment?**

- The company has a presence in Lebanon, Cyprus and France, but we offer our services to various Arab markets with no exception. For the purpose of portfolio diversification, our presence in the Cypriot market has given us an opportunity to build a network of relationships with many Eastern European markets such as Greece and Romania, which constitutes a pillar for our work, in case the other region's exposure comes to any unexpected crisis. We are further in the process of developing an expansion plan to enter one of the Gulf markets.



Specialized Insurance Lines

*** What are the most prominent insurance lines that you specialize in?**

- Since the establishment of the company, our activity has focused on specialized insurance lines, such as political violence risks and other related lines. After a while, we entered into traditional insurances, such as property and marine insurance lines. In addition, we are witnessing a significant increase in the demand for cyber insurance, in view of digital transformation process witnessed by various sectors and the recent lack of capacities in view of high losses witnessed from the US market.

*** What are the main challenges you face in your work?**

- The biggest challenge for us is finding specialized human resources and their ability to adapt to our way of working within the company, and this is important for the spirit of cooperation within the team. In addition to the problems and challenges associated with the pandemic crisis that we have to face on daily basis with respect to protecting the health of our team & serving the region's markets, in the best possible way.

Optimistic in light of the developments that the company is witnessing

*** What is your vision for 2022?**

- We are optimistic for the next year, in light of the developments that the company is witnessing at the level of geographical expansion, portfolio diversification, business development, and the introduction of new lines, and we believe the insurance Industry will return stronger after the pandemic stage, where we were able to overcome obstacles. In addition, we will work on developing the work team, new products & services, so that we can serve the region's markets, in the best available ways.



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



فادي شرقاوي
(الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM):

حققنا نتائج جيدة بفضل كوادرنا المتخصصة وإمكاناتنا المميّزة والمتطورة

يشرح فادي شرقاوي الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM لوساطة إعادة التأمين في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أبرز التحديات التي يواجهها القطاع حالياً، وتتمثل بتقلّص القدرات الاستيعابية وعدم إمكانية العمل بالوتيرة المعتادة نفسها.

وينفي أي خوف من المنصات الرقمية لعدة أسباب أبرزها أن المؤمن يفضل التعامل والتفاعل المباشر بهدف الحصول على الاستشارات، ومن هنا تبقى الكوادر البشرية المتخصصة أساسية وضرورية في قطاعي التأمين والإعادة.

ويرى شرقاوي أن لبنان كما بقية دول العالم شهد ارتفاعاً في الأسعار وتشدداً في الشروط فيما أدى انسحاب بعض الشركات من السوق اللبنانية إلى تقليص حدة المنافسة وإلى إضافة المزيد من التنظيم على السوق.

تتمثل أبرز التحديات بتقلّص القدرات الإستيعابية

■ في ظل الأوضاع الراهنة في لبنان والعالم، كيف استطعتم كقطاع وساطة إعادة تأمين التأقلم مع المتغيرات كافة؟

– لا شكّ أن الوضع مأساوي في لبنان والعالم من الناحيتين الإقتصادية والصحية وشهدنا العديد من التغيرات الجذرية. رغم ذلك، ما زلنا صامدين ونبذل قصارى جهودنا خصوصاً أنه تجمعنا علاقات وطيدة مع الكثير من الشركات سواء شركات التأمين أو الإعادة.

■ ما أبرز التحديات التي تواجهونها ضمن نطاق عملكم؟

– تتمثل أبرز التحديات بتقلّص القدرات الإستيعابية وعدم قدرتنا على العمل بالوتيرة نفسها التي اعتدنا عليها نتيجة التداعيات التي فرضتها علينا جائحة «كوفيد–١٩» وما تبعها من عمليات إغلاق في دول عدة.

الكوادر البشرية المتخصصة أساسية

■ هل تتخوّفون من المنصات الرقمية؟ وهل من خطط مستقبلية في هذا المجال؟

– لا يوجد لدينا أي تخوّف من المنصات الرقمية لأن الكوادر البشرية المتخصصة أساسية وضرورية ولا يمكن الإستغناء عنها في قطاعي التأمين والإعادة. فالمضمونين يفضلون التعامل والتفاعل المباشر بهدف الحصول على الإستشارات وجميع المعلومات التي يريدونها، وبغياب البشرية لا يمكن تحقيق الإستدامة في السوق التأمينية.

ارتفاع الأسعار نظم الأسواق

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد– ١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– بلا أدنى شك لمسنا ارتفاعاً في الأسعار وتشدداً في الشروط في جميع أنحاء العالم وتحديداً في لبنان، كما أن هناك العديد من الشركات التي انسحبت من السوق اللبنانية. وهذا الأمر حدّد الشركات المتينة والقوية وقلّص من حدة المنافسة وأضاف المزيد من التنظيم على السوق.

توسع

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– في ظل موجة هجرة الكوادر المتخصصة من جرّاء الأوضاع الصعبة في لبنان، نعمل كشركة في المحافظة على فريق عملنا وتقديم محفزات له خصوصاً أننا نعد عائلة واحدة وتجمعنا علاقات وطيدة، كما حصلنا على ترخيص لمزاولة عملنا في السوق القبرصية ونتطلع للتوسع في السوق الإماراتية من خلال إفتتاح فرع لنا. وبالرغم من كل المعوقات تمكنا من تحقيق نتائج جيدة بفضل الكوادر البشرية المتخصصة والقدرات التي تمتلكها الشركة.

■ هل تمكنتم من تسديد جميع المطالبات المتعلقة بانفجار مرفأ بيروت؟

– تمكنا من تسديد جميع المطالبات المتعلقة بالإنفجار إلا أن بعض الحوادث لا تزال متوقفة ويعود السبب إلى ضرورة وجود بعض البيانات الضرورية المطلوبة، ولكن لا توجد أي مشكلة مع شركات الإعادة العالمية المتعاملين معها. ■

50
عاماً

الوطنية
شركة التأمين الوطنية
Since 1965



أمن عائلتك معنا.

www.natinsurance.jo | Tel. +962 6 568 9000

جورج الفرزلي (رئيس ومدير عام شركة PMC RE):

أشكر شركات الإعادة العالمية التي ساندت السوق اللبنانية في ظل الأزمات التي يتخبط فيها



يعرب جورج الفرزلي رئيس ومدير عام شركة PMC RE في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» عن «أمله في عودة أسلوب الحياة المعتاد قبل تفشي جائحة الـ«كورونا» وإلى اللقاءات المباشرة».

ووفق الفرزلي فإن السوق تعاني من صعوبات جمة بفعل إنفجار مرفأ بيروت وتأثيراته المدمرة على الإقتصاد المحلي، إضافة إلى التدهور المستمر لسعر صرف العملة بالتزامن مع خلق نماذج مختلفة للدفع (لولار). ويطالب الفرزلي بوجوب التوصل إلى صيغة تضمن مصالح الأفرقاء كافة مع عدم إلحاق ضرر أو تحقيق مكاسب على حساب طرف معيّن دون غيره.

■■■ لا بدّ من وضع برنامج للتعافي للخروج من الأزمة ■■■

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– لا شك أن جائحة «كوفيد–١٩» كان لها تداعياتها وتأثيراتها التي انعكست على القطاع حيث توقفت اللقاءات والإجتماعات المباشرة، وتمت الإستعاضة عنها باستخدام تقنيات التواصل المرئي. ورغم أن هذه التقنيات كانت مهمة ومفيدة خلال فترات الإغلاق وإجراءات التباعد الإجتماعي التي فرضتها الجائحة، إلا أننا نأمل أن تعود اللقاءات المباشرة وأسلوب الحياة الذي اعتدنا عليه قبل تفشي وباء «كورونا». كما أن صعوبة السفر بسبب القيود المفروضة على حركة التنقل أثرت على الشركات العاملة في السوق اللبنانية خصوصاً أن البلد يعاني من أزمة مالية واقتصادية كبرى لم يسبق أن شهدها من قبل. ومع ذلك لم يحرّك أحد من المعنيين والمسؤولين ساكناً على غرار الدول الأخرى مثل قبرص التي قامت فوراً بتطبيق قانون «كابيتال كونترول»، في حين أن في لبنان تتم عملية اقتطاع جزء من الودائع (HAIRCUT) وهي ما زالت مستمرة لغاية اليوم.

إلى جانب ذلك، كان لانفجار مرفأ بيروت تأثيراته المدمّرة على الإقتصاد الوطني وكبّد شركات الإعادة خسائر ضخمة نتيجة تسديدها مطالبات كبيرة، ناهيك عن التدهور المستمر لسعر صرف العملة وما نتج عنه من نماذج مختلفة للدفع (لولار).

وأتوجه من خلالكم لأشكر شركات الإعادة العالمية التي ساندت السوق اللبنانية في ظل الأزمات التي يتخبط فيها خصوصاً تلك التي لم تنسحب من السوق، وفي المقابل هناك شركات إعادة عربية لم تساندنا كما يجب وبالطريقة التي كنّا نأملها منها. لذا، بالإجمال السوق تعاني من صعوبات جمّة. وبالنسبة إلينا كشركة، تمكنا من الإنتهاء من تجديدات هذا العام بالرغم من أن شروطها كانت صعبة حيث أن شركات الإعادة باتت تفرض على شركات التأمين نسبة إحتفاظ أعلى وقد تصل الى مئات آلاف الدولارات عن كل حادث (حريق مثلاً)، ما يتطلب ملاءة مالية كبيرة حتى تتمكن هذه الشركات من تحمل جزء كبير من المخاطر.

يجب التوصل إلى صيغة تضمن مصالح الأطراف كافة

■ هل تمكنت شركات التأمين التي تتعاملون معها من تسديد كافة المستحقات المتوجبة عليها من جرّاء إنفجار مرفأ بيروت؟

– بالتأكيد لم تتنهِ الشركات من تسديد جميع المطالبات خصوصاً المبالغ الضخمة. لكن المسألة الأهم ليست فقط تسديد كل المبالغ المتوجبة بل الطريقة التي تتم فيها عملية التسديد لأصحاب الوثائق حيث أن عملية دفع باعتماد نموذج لولار سيكون مجحفاً بحق المؤمنين وبالتالي يجب التعامل مع صيغة تضمن مصالح الأطراف كافة مع عدم إلحاق ضرر أو تحقيق مكاسب على حساب طرف معيّن دون غيره. والصيغة الأفضل بتصفير الأرصدة قبل دفع التعويض من قبل الفرقاء، أما إذا كان المؤمن له أو وسيط التأمين قد دفعا مبالغ باللولار فعليهما استردادها و قيدها على حسابهما المدين بالدولار الطازج وحسمها من التعويض.

الإستثمار في القطاع التكنولوجي

■ هل لديكم أي مشاريع توسعية؟

– في الوقت الحالي، ليس لدينا أي مشاريع توسعية بل إن تركيزنا منصب الآن على الإستثمار أكثر في القطاع التكنولوجي خصوصاً أن عمليات التحوّل الرقمي ستصبح أكثر استخداماً في جميع القطاعات خلال الفترة المقبلة. ونأمل أن تكون سنة ٢٠٢٢ جيدة على القطاع ولا بدّ من وضع برنامج للتعافي للخروج من الأزمة التي نتخبّط فيها على الأصعدة كافة بأقل خسائر ممكنة. ■

Comin

1 App



Cyprus Egypt Lebanon Sudan

Insuring 4 countries

www.comin.insure

Kerstin Marx (CEO - Broktech)

The pandemic has accelerated the transformation to a new and more flexible work environment



Kerstin Marx, CEO of Broktech Insurance & Reinsurance Brokers, has a long and fruitful career in the industry. She is a professional leader with extensive international background having been trained with Munich Re and Allianz, followed by more than 6 years of Reinsurance Underwriting with the Casualty, Property and Treaty Department of Munich Re, to furthermore being involved in the set-up of Munich Re's ART unit "CPS", to then join Zaris in 2001, growing with and into Broktech Insurance & Reinsurance Brokers in 2016. With her worldwide experience, as well as her knowledge, expertise and devotion to her work, along with her professional teamwork and willingness to meet and satisfy the needs of the customers as well as building trust with clientele, Mrs. Marx has been able to strengthen Broktech's position in the region. Al Bayan Magazine met Mrs. Marx and conducted the following interview on the occasion of its annual special publication.

We see digital platforms as new opportunities to address the changed consumer behaviour in the insurance market place

*** How the industry is mitigating the effects of the covid-19 pandemic?**

- The Covid-19 Pandemic has definitely had an effect on all industries worldwide; however, the fact that the pandemic was a worldwide situation was supportive to the businesses that were able to move their offices into the "Work-from-Home" status, and were able to somewhat continue to serve their clients as much as technology possibly allowed. Either way though, we believe that the relations you build with people when meeting in person, is quite unbeatable, so we are looking forward to hopefully getting that back soon. The only way to really mitigate the effects of this pandemic, is to work around it, as the world did not leave us with many options to choose from, so you have to keep going and deal with the situation as it is, hoping for a better tomorrow.

On a positive note, the pandemic has accelerated the transformation to a new and more flexible work environment. Companies and Managers have been able to quantify and evaluate the level of physical presence needed, work space, personal space and social interactions. The work place of tomorrow will never be the same as pre-pandemic. Flexible working hours, home office and efficiency of meetings have been re-evaluated and individual performances are not necessarily logged to a 9-5 shift anymore.

*** What are the challenges that insurance industry is facing?**

- Certainly the insurance industry had to catch up with technology from one day to the next, while also trying to maintain their services without interruption, especially in the Health Insurance sector. It was surely challenging for the companies to accommodate for their clients as well as their employees, and be able to somewhat control the crisis. While in most advanced countries, the government interfered greatly with the support for Covid-19 patients, additionally the whole world was prepared to help each other. With policyholders whether it being businesses or individuals, everybody suffered the crisis differently, and the insurance companies had to live up to everybody's expectations, because especially in crisis situations as such, the companies in this industry cannot risk their reputation, which if they do, will cost them much greater damage than the crisis itself.

*** Do you see Digital platforms as a threat? Any future plans regarding this issue?**

- On the contrary, we see digital platforms as new opportunities to address the changed consumer behaviour in the Insurance market place. Digital platforms will provide a consumer friendly environment which will offer potential growth for individual insurance solutions, easy to sell, easy to understand.

In view of Insurance and Reinsurance Capacities we believe that only with automated underwriting processes and dynamic portfolio management tools the industry will be able to sustain and offer price-adequate risk capital to our clients on all levels. We need to ensure that capacities and insurance products answer the individual market demands and only with the right tools these dynamic and customized solutions can be put into place.

Broktech teamed up with Ixpan Limited already in 2019 allowing us to transform part of our business model into a digital platform. Ixpan has provided us with a solution that allows us to manage and steer our Reinsurance capacities on high technical level with full transparency; addressing the full cycle of reinsurance portfolio management. The dynamic solution offers our reinsurers to react timely to new market trends and/or changed underwriting guidelines. The perfect solution to manage your portfolio in line with the very individual risk appetite of the capacity provider.

Broktech made a considerable step forward despite the challenges

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

- Broktech actually made a considerable step forward despite the challenges of the Covid-19 pandemic, as it managed to open another office in Limassol, Cyprus, which was quite challenging working through lockdowns and sometimes unavailable services on some days, yet the office managed to set up and is of course licensed to perform business.

Jens Sonnenschein (Executive Director - LINK)



2021 has been a year of all records and we at LINK believe in digitalization and the use of digital platforms

Jens Sonnenschein, an actuary certified by the German Society of Actuaries (DAV) and an Executive Director at LINK Ltd., has more than 21 years of professional and successful experience designing, analyzing, pricing and managing Life & Health reinsurance programs predominantly in the Middle East region.

In a Q & A with Al Bayan Magazine, Jens Sonnenschein talked about the challenges the insurance industry is facing, the way it is mitigating the impact of covid-19 and gave an overview of LINK's achievements, developments and plans as they relate to digitalization.

*** How is the industry mitigating the effects of the covid-19 pandemic?**
We have noted an increased interest in technology to mitigate the effects of the pandemic such as bolder moves towards digitalization, virtual internal and external meetings, increased use of e-signature and recourse to innovative Insurtech product solutions such as pay-as-you-drive telematics type of covers which reduce the cost of insurance to the distance driven thereby giving the insured a fairer billing during long lockdowns.
Along the chain of services, surveying for example has suffered a lot from the lack of mobility, lockdowns, and business closures. In parallel, we have seen recourse to virtual solutions that have replaced in-person surveying services and allowed such services to be rendered remotely and safely.

Another example is how pricing on Motor was adapted to the pandemic context where we have noticed discounts for lockdown months or the extension of policy expiry dates by periods equivalent to lockdown durations.
On the Health insurance front, we saw different responses in various markets: a focus on pandemic exclusions by some insurers and reinsurers some of whom ended up losing business while others showed more flexibility. Governments and regulators jumped in to either complete cover or push players to start offering stand-alone pandemic covers.
In general, the entire consumer buying behavior has changed during the pandemic with a clear tendency towards online "shopping", which also applies to insurance products, as face-to-face consultations and sales discussions became difficult, especially during the lockdown periods.

*** What are the challenges that the insurance industry is facing?**
Making fundamental assumptions about the length, severity and intensity of the pandemic evolution remains a major challenge in properly assessing inherent risks and their pricing, especially in areas such as Life, Medical and Motor.
On the life side for example, the novelty of the pandemic created for reinsurers two difficult questions to answer at renewal:
* How do you separate the fundamental loss behavior of a portfolio from the additional effect due to Covid deaths
* What assumptions should be made for the coming period about the expected pandemic mortality impact on next year's loss experience, especially in the light of increasing vaccination and virus mutations

The pandemic and more particularly lockdown periods have also brought their share of challenges directly impacting the volume of existing business and lengthening collection timelines leading to strained cash flows. Especially in Individual Life insurance we saw drastically decreasing productions, as these policies couldn't be sold actively due to the fact that most distribution channels like banks were closed over a period of weeks and online distribution without any face-to-face consultation is still difficult with regard to life insurance.

Another example is the impact of increasing rates due to both the pandemic and the impact of Nat Cat losses for capacity for the renewal of existing business. While the ensuing rate increases were not up to the reinsurance market's expectations, they will nevertheless have an impact on the difficulty of certain renewals.

Another challenge is the emergence of technology including for example digital platforms such as aggregators whom the insurance companies are wondering whether to fight or embrace. Some of them have beaten the insurers in the race to get to the final customer by offering ubiquity as well as means to improve productivity, increase offer transparency, and simplify a lot of the administrative burden and threatening insurer's customer loyalty and brand equity.

However, overall one should mention that every challenge also brings new opportunities.

*** Do you see digital platforms as a threat? Any future plans regarding this issue?**
Digital platforms can be a threat either for insurers who are not able to modernize their infrastructure and digitize their processes or for those who have not found one way or another to embrace the power delivered by these platforms in their business models. In general, we at LINK believe in digitalization and the use of digital platforms. Therefore, LINK has taken an active role supporting players in the region climb the digital ladder by establishing bridges between IT solution providers and Insurtechs looking to deploy their services on one side and insurers in quest of modernizing their systems whether on the back office or front office end and reviewing their approach to the customer. We often find that the two come from different worlds, and LINK's role is often instrumental to bring together the two parties in a collaboration model which makes sense to both.

*** Global reinsurance companies have settled huge compensations due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**
We are indeed witnessing such an increase although the latter remains limited for several lines compared to the size of the losses registered due to the pandemic and to Nat Cat impact on reinsurer profitability. There are however some lines where the impact on prices and conditions has been extremely, perhaps too severe: Cyber insurance, business interruption as well as some casualty lines such as professional indemnity have witnessed rates increase by several multiples and the introduction of extremely tight cover restrictions which required LINK to engage in protracted negotiations with reinsurers to ensure the new exclusions and cover limitations do not stifle the quality of covers provided to cedants.
Also in Group Life schemes we witnessed drastic and necessary rate increases driven by adverse developments mainly due to pandemic related death claims. Based on our experience some schemes are hit very badly showing pandemic claims frequencies of up to 50% from total claim amounts. Due to very competitive market environments in few markets before COVID, many reinsurers consider these price increases in group life as urgently needed market corrections to an acceptable but still competitive level now.

*** What are the latest achievements and developments of your company?**
In terms of developments, and against the general trend during the past two years, 2021 has been a year of all records.
Indeed, we broke in that year alone our recruitment record, as we have strengthened our team with highly experienced and senior professionals, including myself joining LINK after decades leading the region for SCOR in Life and Health, and the recruitment of a significant number of professionals to cater to our growing business.
In terms of deployment, apart from being a Bermuda registered company, and with ubiquity becoming a key theme during the pandemic, we have diversified our physical presence geographically to reach both insurers and reinsurers by having resources permanently operating from Germany, Dubai and Beirut.
In parallel to this, 2021 was a record year for the company both in terms of revenues and profits reflecting the trust placed in LINK by our business partners.

Arabia INSURANCE

ARABIA INSURANCE HAS YOU COVERED,
NO MATTER HOW HARD THE CIRCUMSTANCES GET!



With a strong presence in several Arab countries and over 75 years of experience in the insurance industry, Arabia Insurance Company has become a synonym to trust, great customer care, and peace of mind. Established in 1944, the company's continuity and success rely on our unique customer's centricity approach and our customized solutions.

HAVE a good DAY

www.arabiainsurance.com ArabiaInsuranceCompany arabiainsurance

LEBANON | UAE | BAHRAIN | KUWAIT | QATAR | JORDAN | OMAN | KSA

Walid Sidani

(Managing Director & Group CEO - Kay International AMEA Limited):

Continuous investment in the development of underwriting skills and capabilities will contribute to the competitiveness of Arab reinsurance companies



Walid Sidani is the Managing Director and Group CEO of Kay International AMEA Limited which serves as an underwriting managing general agency and reinsurance broker located in Dubai, UAE. Kay International AMEA Limited was established in 2016 at the Dubai International Financial Center. Prior to his current position, Sidani held managerial positions at well-known companies and throughout his career, he served various regions, driving the companies' ambitious expansion and modernization strategy, leading various strategic business transformation initiatives and implementing world-wide operations business model and technology platforms. Mr. Sidani holds a Master of Science degree in Environment Management, and a double major in Physics and Political Science from Rutgers University.

Al Bayan Magazine met Mr. Sidani and conducted the following interview.

*** The covid 19 pandemic accelerated the process of change in the insurance industry, in different ways. How did you adjust to these changes, what is the strategy adopted to deal with the current situation and to ensure the current and future success for your company?**

- The crisis has demonstrated the significance for companies to have documented and tested Business Continuity Plans in place as part of their overall Enterprise Risk Management strategy.

No doubt the role of technology and digitalization has widened the gap between those companies that were more forward looking in terms of investing in the right agile technology platform and operating model versus those that maintained the traditional face-to-face paper-intensive approach of doing business.

Furthermore, our professional talent pool were prepared to work remotely as we were early adopters of the virtual meeting environment. Our operating framework enabled us to measure key performance indicators on a real-time basis even when employees were not physically present.

*** What are the main obstacles that you are currently facing?**

- Trying to convince reinsurance companies that you can more effectively delegate your capacity to underwriting agencies like Kay International AMEA instead of spending so much time and money in establishing brick & mortar operations. We have seen several reinsurers come to our region and exit within several years. Instead a more viable approach would have been to delegate underwriting authority to reputable reinsurance agency which would enable reinsurers to continue to focus on capital optimization by distributing risk across geographies without incurring capital expenditures.

Another challenge is the contraction of quality reinsurance capacity in our region, as several reinsurers have chosen to exit the market or have drastically curtailed their risk appetite over the last 24 months.

Finally, there remains a significant gap between clients' (insurance companies, insureds, and direct brokers) expectations and reinsurer pricing as the rates sought still do not qualify for A-rated reinsurer backing, particularly on the Facultative reinsurance placement side. This puts further pressure on reinsurance brokers to find alternative yet still acceptable risk transfer solutions.

Modest increase across most reinsurance lines of business

*** Many reinsurance companies paid significant amounts of compensation, due to covid and natural disasters, which led them to increase their premium. Did we start noticing an increase in in the premium of some insurances and the reinforcement of restrictions in the Mena region?**

- The MENA region, and in particular the Dubai International Financial Center which serves as a Reinsurance Hub, is fully integrated and connected with the pulse of the global reinsurance. We are no doubt seeing a modest increase across most reinsurance lines of business. The unprecedented supply chain disruption caused by Covid-19 has had severe operational and financial consequences. Accordingly, this been factored in the rating and is most vivid for certain industrial risks related to Property, Engineering, and Liability covers. Similarly, organizations worldwide face increased cyber challenges. Remote and hybrid work arrangements have made cyberattacks easier and more attractive for cybercriminals resulting in an increase in the cost of insurance protection against such eventualities.

Engineering lines witnessed one of the highest rate hikes driven primarily as a reaction to claims sustained in Oman, Kuwait, and the United Arab Emirates, and further compounded by reduced reinsurance capacity.

We are also seeing a rapid shift by reinsurers to transition away from reinsuring coal-powered and some hydro-carbon placements in favour of more environmentally safe alternative fuel and energy projects such as hydro, solar, and wind. I believe this trend will continue as companies are getting push back from the vocal investment community as well as greater emphasis on Environmental, Social, and Governance factors (ESG) by certain globally-minded regulatory bodies.

Knowledge transfer and awareness

*** How can arab reinsurance companies adjust to the current circumstances, and does this affect their competitive skills?**

- Knowledge transfer and awareness will remain keys to improving the current circumstances. The continuous investment in the development of underwriting skills and capabilities will certainly contribute to the competitiveness of arab reinsurance companies.

Faster adoption and effective utilization of Artificial Intelligence and Machine Learning technology will allow arab reinsurance companies to compete with the more established reinsurers. For instance I see the use of drones and artificial intelligence increasing in helping evaluate risks faster, cheaper, and with a greater level of accuracy which will aid in reducing key underwriting exposures such as risk accumulation and fraud.

Just celebrated our 5-year anniversary

*** What are the latest updates that occurred on your company?**

- Kay International AMEA Limited has just celebrated its 5-year anniversary since its establishment in the DIFC, UAE. The company established a wholly owned subsidiary in the United States in December 2021 with the aim of expanding its facultative and treaty reinsurance placement services to Latin America and the Caribbean countries. In fact, we have already initiated placement activities from its new office in Miami, Florida, after receiving our regulatory approval from the Florida Department of Financial Services to operate as a Reinsurance Underwriting Agency and Reinsurance Intermediary. This mimics the hybrid reinsurance services model that the company practices in the DIFC, United Arab Emirates.

We have observed attractive parallels between the LatAm and Caribbean markets and the MENA region - both emerging markets are moving forward with major development and infrastructural projects - this is occurring at a time that the insurance penetration rates, although still low are increasing. This offers us the opportunity to trade and offer quality risk capacity to ensure effective risk transfer in promising emerging markets.

Equally strategic for Kay International AMEA Limited is that the company now operates from two significant and global reinsurance hubs (Dubai and Miami), which facilitate International financial trade within robust and regulated business environments. We are proud to play a part in building a reinsurance risk transfer bridge between two highly reputed financial and reinsurance hubs.

Kay International AMEA LLC office is situated in the heart of Miami with the ability to connect to any South American country within four hours of flight time. The company becomes the first Reinsurance intermediary and underwriting agency established in the DIFC that went westward to establish their second regional hub in the State of Florida.

To support our operation in Miami, we have been successful in expanding our existing binders and facilities to include select economies in Latin American and the Caribbean, and we believe this strategy will further assist our preferred reinsurance partners diversify their risk portfolio geographically.

We are grateful to our reinsurance partners who have agreed to extend their risk underwriting authority to these new territories through Kay International AMEA. This decision only is made due to the enhanced trust and confidence that our corporate risk selection processes and results have demonstrated.



هاني عبود (المدير المسؤول في GUARDIAN وCITY RE):

تعليمات البنك المركزي من شأنها تعزيز بيئة العمل ورفع درجة الثقة بالقطاع

هاني عبود المدير المسؤول في GUARDIAN لوساطة التأمين وإعادة التأمين وCITY RE لوساطة إعادة التأمين يشير في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: إن الشركتين تسعيان دوما لمواكبة المتغيرات والتكيف معها من خلال العمل الجاد وفهم احتياجات السوق، ووضع تلبية احتياجات العميل على رأس أولوياتها. ويشير عبود وهو من القيادات الشابة، المجاز CPCU, ARE, AIS، انه من رحم التحديات تولد الفرص لافتا الى النجاح في تحقيق معدلات نمو مستمرة.

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها في التعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– لقد ألقت جائحة «كورونا» ظلالها بشكل واضح على الاقتصاد العالمي بشقّيه: الكلّي المتعلق بمعدلات النمو والدخل القومي، والجزئي الخاص بالعرض والطلب. ولم تكن صناعة التأمين بمعزل عن تبعات هذه الجائحة: فالخسائر الفنية والاستثمارية التي تكبدها قطاع التأمين بالاضافة الى ضعف القوة الشرائية وتغير الانماط الاستهلاكية قد أثّرت مجتمعة وبوتيرة متسارعة على نتائج الأعمال ككل.

وكجزء لا يتجزأ من سوق التأمين في الوطن العربي، كان لا بد لشركتينا من مواجهة التحديات بواقعية، والاعتماد على سياسات ادارة المخاطر المعدّة مسبقاً وتفعيل بنود خطة الطوارئ (Contingency Plan) المتعلقة بضمان استمرارية العمل وبنفس الوتيرة والجودة. وقد كان فريق العمل على قدر المسؤولية وتمكن من الأستعانة بما تم الاستثمار به خلال السنوات الماضية من تكنولوجيا متطورة لتسهيل العمل عن بعد وضمان الاتصال الدائم بالعملاء.

ونحن إذ ندرك طبيعة وديناميكية صناعة التأمين وما يصاحبها من تغيّر وتطوّر مستمر، فاننا نسعى دوماً لمواكبة المتغيّرات والتكيّف معها من خلال العمل الجاد و فهم احتياجات السوق ووضع نصب أعيننا تلبية هذه الاحتياجات كهدف رئيسي.

لا ننظر لأنفسنا بمعزل عن الآخرين

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– لا ننظر لأنفسنا بمعزل عن الآخرين. فالتحديات مشتركة وتتعلق بشكل رئيسي بمعدلات النمو المنخفضة وضعف الاستثمارات، وهذه أثرت بالمجمل على الطلب وعلى القدرة على تحمل أقساط التأمين التي شهدت بموازاة ذلك ارتفاعاً ملحوظاً نتيجة تشدّد معيدي التأمين وحرصهم على تعويض الخسائر التي تكبدوها خلال السنوات الماضية. ومن هنا، نجد انفسنا في موقف اساسه الموازنة بين متطلبات العملاء من جهة ومعيدي التأمين من جهة أخرى، وذلك بالتزامن مع منافسة شديدة بين وسطاء إعادة التأمين لتقديم خدماتهم المتكاملة لهؤلاء العملاء.

ولكن من رحم التحديات تولد الفرص، وقد استطعنا خلال السنوات الماضية من تحقيق معدلات نمو مستمرة من خلال:

– فهم متطلبات العملاء وتبني مفهوم الشراكة بين جميع الاطراف المتعاقدة.
– التركيز على اهميّة ودور معيد التأمين في نقل المعرفة Knowledge Transfer.
– الحفاظ على العلاقات الاستراتيجية مع شركات التأمين.

الإستثمار المدروس في المنصات الرقمية خيار جذاب

■ هل تتخوفون من المنصات الرقمية؟ وهل من خطط مستقبلية في هذا المجال؟

– تنظر GUARDIAN وCITY RE للمنصات الرقمية بإيجابية واهتمام. فالمزايا المتعلقة بها مثل تحسين تجارب العملاء، وخفض التكاليف وقدرتها على مخاطبة قاعدة كبيرة من العملاء في وقت قياسي تعتبر مجتمعة مكاسب لا يمكن اغفالها، ومن هنا فإننا نعتقد بأن الاستثمار السليم والمدروس بهذه المنصات هو خيار جذّاب. ليس هذا فحسب، فقد رأينا العديد من الشركات على استخدام البيانات المستمدة من المنصات الرقمية وتحليلها بشكل دقيق عن طريق الذكاء الأصطناعي Artificial Intelligence لمساعدتها في اتخاذ قرارات فنية وحتى تسويقية.

فبالرغم من أن التطور التكنولوجي لا يخلو من المخاطر، الأ ان توظيف الجهود بحرص نحو الإستخدام الأمثل والآمن ينعكس ايجابيا على مقدمي الخدمة ومستقبليها، ونحن بصدد وضع اللمسات الأخيرة على عدد من المنصات الرقمية بالتعاون مع عدد من شركات التأمين العاملة وذلك لتسويق بعض المنتجات والوصول بسهولة ويسر إلى العملاء.

تشدد قبل الجائحة

■ سدّدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد–١٩» والكوارث الطبيعية، ما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين وتشدّداً في الشروط في منطقتنا؟

– بكل تأكيد، فقد بدأنا نلمس حتى قبل جائحة «كورونا»، تشددا من قبل معيدي التأمين ليس فقط في مجال الأسعار، بل في التغطيات الممنوحة وحدود المسؤوليات. وبدا هذا جليّا على مختلف أنواع التأمين وحتى على الوثائق التي تحمل سجلاً جيداً للخسائر، فمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ليست في منأى عما يحصل عالمياً.

متفائلون بالمستقبل وهناك الكثير من الفرص يمكن انتهازها

وفيما يتعلق بالكوارث الطبيعية تحديداً، أظهرت دراسة حديثة لشركة سويس ري أن تكلفة الخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية في ارتفاع مستمر. فعلى سبيل المثال بلغت تكلفة هذه الخسائر ٢٠٢ مليار دولار في عام ٢٠٢٠ و زادت بمقدار ٢٤٪ في عام ٢٠٢١ لتصبح ٢٥٩ مليار دولار، وهو رقم أعلى بكثير من معدل تكلفتها لاخر ١٠ سنوات مجتمعة والبالغ ٢١٦ مليار دولار . ويعد هذا الارتفاع المستمر ايضاً أحد الأسباب الرئيسية وراء اتخاذ العديد من شركات الإعادة قراراً بإغلاق فروعها في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا إذ تراكمت الخسائر وارتفعت تكاليف التشغيل مع انخفاض نسب النموّ.

وجاءت جائحة «كورونا»، وما حملتها من تداعيات اقتصادية، وخسائر اضافية لقطاع التأمين لترسّخ التشدد الحاصل وبوتيرة أسرع وأشمل. إلا أن شركات اعادة التأمين العالمية بدأت تدرك أن التشدد في الأسعار والتغطيات وحده لا يكفي لتعويض هذه الخسائر، لذلك دأبت هذه الشركات ومن منطلق مسؤولياتها الأجتماعية Corporate Social Responsibilities على الأستثمار في الدراسات والأبحاث والمبادرات المتعلقة بالتغير المناخي الذي يعتبر العامل الرئيسي وراء الزيادة في أعداد وشدّة الكوارث الطبيعية.

ننظر بعين التفاؤل الى المستقبل

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– ابتداء من منتصف عام ٢٠٢١، تم العمل بقانون تنظيم أعمال التأمين في الاردن وهو قانون شامل ومتكامل يخص جوانب عديدة ومهمة كالحوكمة المؤسسية وهامش الملاءة وتعليمات تخص مقدمي الخدمات التأمينية. وأصبح البنك المركزي الاردني الجهة الرقابية والمسؤولة عن سوق التأمين في الأردن وهذا كله من شأنه تعزيز بيئة العمل ورفع درجة الثقة بالقطاع.

بالإضافة الى ذلك فإننا ننظر بعين التفاؤل الى المستقبل ونرى العديد من الفرص التي يمكن انتهازها لتحقيق نموّاً يتماشى مع سياستنا الهادفة إلى الوصول لعدد أكبر من العملاء إما عن طريق تقديم خدمات اضافية في الاسواق التي نتواجد بها و/أو التوسّع اقليميا في أسواق جديدة. ففريق العمل على قدر عال من المعرفة والاحترافية، وعلاقتنا مع شركات التأمين وإعادة التأمين الاقليمية والعالمية علاقة استراتيجية مبنية بشكل اساسي على الثقة والمهنية. ■


العالمية
المتحدة للتأمين



منير خرما (الرئيس التنفيذي لمجموعة غلوب مد GLOBEMED):

أطلقنا مجموعة من التطبيقات والحلول تعزيزاً لقيمة ونوعية خدماتنا

تتوزع شركات مجموعة غلوب مد GLOBEMED في مختلف بلدان الشرق الأوسط وافريقيا، مستمرةً في مسار النجاح والإزدهار من خلال خدماتها الصحية الرائدة والمميزة بجودتها العالية وانظمتها التي تحاكي الواقع الجديد الذي فرضته جائحة «كورونا» في المنطقة والعالم.

وانطلاقاً أن «من رحم الأزمات تولد الفرص» يوضح منير خرما الرئيس التنفيذي للمجموعة أن التعاون بين القطاعين العام والخاص أثبت نجاحاً وفعالية كبيرة، كما شكلت أزمة «كورونا» محفزاً للقطاع الصحي على إعادة ابتكار قدراته واستراتيجيته ورؤيته ككل.

ويؤكد منير خرما، التي حققت GLOBEMED من خلال استراتيجيته مجموعة واسعة من الانجازات والنجاحات، بأن الأدوات والتطبيقات الرقمية تشكل جزءاً لايتجزأ من عملنا لإدارة المطالبات بكل احترافية من جهة، كما أنها عزّزت خدمة شركات التأمين خصوصاً في منحها رؤية شاملة وشفافة لعملية إدارة محافظها من جهة أخرى.

وتشكل كل الأنظمة والمنصات الرقمية التي أطلقتها المجموعة جزءاً من استراتيجيتها من خلال تطبيق استخدام تقنيات الذكاء الإصطناعي ما يعزّز قيمة ونوعية خدمات التأمين الصحي والرعاية الصحية.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين الصحي في الأسواق العربية؟ وما كانت آثار «كوفيد-١٩»؟

– لقد أثبت قطاع التأمين الصحيّ في الأسواق العربية عن حيويّة ومرونة في مواجهة التحدّيات الصعبة خاصةً في مرحلة فريدة حقاً في تاريخ البشرية نتيجة جائحة «كوفيد- ١٩» وما تسببت به من إضطرابات هائلة على مختلف الأصعدة. واستجاب فرع التأمين الصحيّ لأزمة كورونا من خلال التعاون مع الإدارات العامة في تحمل أعباء نفقات العلاج والفحوصات المرتبطة بكورونا وإتخاذ الإجراءات اللازمة للحدّ من إنتشار العدوى.

ورغم أن الجائحة شكلت عبئاً هائلاً إلا أنّ الخبرة المكتسبة جراء ذلك أظهرت أن التعاون بين القطاعين العام والخاص Public & Private Partnership أمر لا مفرّ منه خاصةً أنه أثبت عن نجاح وفعالية كبيرة. كما أنها شكّلت محفزاً لقطاع التامين الصحي على إعادة إبتكار قدراته واستراتيجياته ورؤيته ككلّ مع تركيز مختلف عملياته على إحتياجات المؤمّنين. على سبيل المثال بات لدينا خبرة في إطار العمل وتقديم الخدمات عن بعد حيث نجحت غلوب مد بتطبيق هذا النموذج في معظم البلدان التي تعمل فيها إستناداً إلى منصة رقميّة متطورة لضمان إستمرارية العمل وتوفير الخدمات دون إنقطاع.

وفي سياق متصل بآثار الجائحة والتطورات الحاصلة في قطاع التأمين الصحيّ، نشهد حالياً توجهاً نحو المزيد من عمليات الاندماجات والاستحواذات في الأسواق العربية من أبرزها كان إستحواذ مجموعة الخليج للتأمين على العمليات التأمينيّة لشركة أكسا في منطقة الخليج. وهذا التوجّه من شأنه أن ينعكس إيجاباً على الهيئات الضامنة كما على حملة الوثائق.

دخلت غلوب مد التحوّل الرقمي من بابه العريض

■ إلى أي مدى أثر التقدم التكنولوجي على إدارة الملفات الطبية؟ وهل يتم الإعتماد على الذكاء الإصطناعي للتأكد من المطالبات وأمور عديدة أخرى؟

– لقد أحدث التقدّم التكنولوجي نقلة جبارة في مجال إدارة الصحة والتأمينات الصحيّة. وقد سارت غلوب مد بكلّ جرأة على هذا الدرب منذ نشأتها ودخلت التحوّل الرقمي من بابه العريض منذ سنوات عديدة. وهذا بالطبع إنطلاقاً من إيماننا بأن مستقبل الرعاية الصحيّة والتأمين الصحي مُتجه نحو الاعتماد على المزيد من الحلول الرقميّة (Digitalization). ومن هنا باتت الأدوات والتطبيقات الرقمية تشكّل جزءاً لا يتجزأ من عملنا وذلك لإدارة المطالبات بكلّ إحترافية ودقة وفعاليّة ما سهّل عمل المستشفيات وغيرها من مقدّمي خدمات الرعاية الصحيّة من جهة، وعزّز خدمة شركات التأمين من جهة أخرى خاصةً على صعيد منح هذه الشركات رؤية شاملة وشفافة لعملية إدارة محافظها. وتباعاً، تساعد هذه التطبيقات على التخفيف من الأخطاء المرتبطة بالمنافع والوصفات الطبية وبالتالي إحتواء الكلفة مع توفير تجربة مميّزة للمؤمّنين (Customer Experience) خاصةً مع تسريع عمليّة الحصول على خدمات الرعاية الصحيّة المطلوبة. كما تعزّز هذه التطبيقات الرقمية تجربة المستخدم للنظام (User Experience) إن كان لدى شركات التأمين او مقدّمي خدمات الرعاية الصحيّة حيث تسهّل المكننة عمل مقدّمي الخدمات من ناحية إرسال الفواتير والمطالبات وغيرها بصورة تلقائية إلى غلوب مد وبالتالي التخفيف من الأعمال الإدارية التي كانت مطلوبة سابقاً. كما إنّها تقلّل من الأخطاء بما انه بات بإمكان الطبيب على سبيل المثال مقارنة أسعار الأدوية وإيجاد الرموز الطبية لمختلف العلاجات والامراض وبالتالي تسهيل تصحيح الأخطاء المحتملة من المصدر وتعزيز نوعية الخدمات المقدّمة. وبالطبع توفير سجل متكامل للمعلومات الطبية الخاصة بالمريض المؤمّن يمكن الرجوع إليه عند الحاجة.

في هذا السياق، طرحنا نظاماً جديداً للبوابة الإلكترونية المخصّصة لمقدّمي الخدمات وهي بوابة CareGate لتمكين مقدّم الخدمة من مكننة عملية إدارة الاستخدام بسهولة وسرعة، وإصدار الموافقات، وتقديم المطالبات وغيرها. وتتمتّع هذه البوابة الإلكترونية بخصائص وتقنيات عديدة ومنها توفير إمكانية التواصل المباشر (Chatting) بين المستخدمين لدى مقدّمي الخدمات ومركز خدمات غلوب مد. والعمل جارٍ حالياً لتطبيق هذه الخاصية الجديدة. كما تتيح هذه البوابة نظام الوصفات الطبيّة للأدوية والفحوصات E-Prescription لإصدارها بسهولة عبر النظام الالكتروني ما يتيح للمريض المؤمّن صرف الخدمات الصحيّة الموصوفة سريعاً من الصيدلية أو المختبر. ويسهّل نظام الوصفة الإلكترونية العمل على الطبيب من ناحية البحث وإيجاد الرموز الطبيّة المناسبة للأمراض والعلاجات وغيرها بهدف تحسين دقة ونوعية عملية الفوترة وتقليل الأخطاء في هذا المجال. كما يعزّز النظام دقة المعلومات الطبيّة وصحتها من المصدر.

وعليه، تقدّم غلوب مد لزبائنها نظاماً خبيراً في القواعد الطبية (ARC) يميّز ملايين الحالات بدقة عالية ما يؤدي لمكننة الموافقات المسبقة إستناداً إلى المنافع المدرجة في وثيقة التأمين أو تحديد المبالغ المتوجبة على المريض في حال وجود مشاركة في الدفع وما إلى ذلك . بالطبع مع الأخذ بالإعتبار الضرورة الطبية (Medical Necessity) لمعظم الحالات العلاجية المطلوبة، وإصدار قرارات الموافقة الفورية بناء على ذلك، فضلاً عن التدقيق بالفواتير.

وتصبّ جميع هذه الأنظمة والمنصات الرقمية الرائدة في إطار رؤيتنا المستقبليّة التي نسعى من خلالها تطبيق إستخدام تقنيات الذكاء الإصطناعي (Artificial Intelligence) بما يعزز قيمة ونوعيّة خدمات التأمين الصحي والرعاية الصحيّة.

التحدّيات

■ **ما هي أهم التحدّيات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟**

– لا شك أنّ التحدي الأبرز هو جائحة كورونا وهو تحدٍ لا يزال مستمراً حتى اليوم ويؤثر على مختلف جوانب العمل ومنها الاعمال اليوميّة لا سيّما تلك التي تتطلب الإجتماعات والتلاقي وجهاً لوجه. ولكن بالطبع تم إبتكار تقنيات لحلّ هذه المشكلة مثل إجتماعات الفيديو المرئيّة وغيرها من التقنيات التي تُستعمل حالياً.

كما كان علينا تكريس العادات الصحيّة بين الموظفين مع العودة التدريجية إلى المكاتب. وفي هذا الصدّد، أطلقنا حملات التلقيح لجميع موظفينا كما إتخذنا إجراءات وتدابير وقائية صارمة داخل مقراتنا في مختلف البلدان التي نعمل فيها، إن من ناحية إلتزام التباعد الإجتماعي بين الموظفين وإلزامية وضع الكمامة أو من ناحية العمل عن بعد وذلك حفاظاً على سلامة الموظفين. وبالفعل نجحنا بمواصلة خدمة زبائننا والمؤمّنين لديهم دون إنقطاع.

أما التحدي الثاني فيكمن في مواجهة المنافسة بين الشركات العاملة في قطاع التأمين الصحي وتحديداً شركات الـTPA وهذا بالطبع يحتم علينا مواصلة مسيرتنا الريادية على صعيد إبتكار الأنظمة وتقديم الخدمات النوعيّة للهيئات الضامنة العاملة معنا والمؤمّنين لدى هذه الهيئات. ونحن بصدد إطلاق نظامنا الجديد Genix الذي يشكّل نقلة نوعية ورؤية مستقبلية في قطاع التأمين الصحي. وهو نظام متكامل تماماً لخدمة كافة الجهات المعنية، ومُجهز بأحدث التقنيات والبرامج بدءاً من تعليمات الطبيب والوصفات الطبية وصولاً إلى تسديد الفواتير. وقد تم تطوير النظام إستناداً إلى خبرة غلوب مد على مدى ثلاثين عاماً في ١٢ بلداً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كما كفاءات فريق عملها من متخصّصين وخبراء في مختلف المجالات ومنها تكنولوجيا المعلومات والإتصالات، والطب، والصيدلة، وطب الأسنان، والعلوم الأكتوارية وغيرها.

أما التحدّي الثالث فيكمن في تعزيز أمن المعلومات المترافق مع التطور التكنولوجي وكم المعلومات الهائل الذي يتم تداوله بين مختلف الأطراف المعنيّة في عملية التأمين الصحي. وفي هذا الصدد، عزّزنا سُبل حوكمة المعلومات (Information Governance & Security) لتعزيز أمن المعلومات والحدّ من خطر التعرض للهجمات الإلكترونية (Cyber Attacks). كما بادرنا للإستناد إلى التقنيات السحابية (Cloud Technologies) لتعزيز إجراءات إدارة إستمرارية العمل (Business Continuity). وتباعاً لا توفر غلوب مد أي جهد في الاستعداد الجيد، والتخطيط العلمي، والتدريب المستمر على تطبيق وإستخدام أحدث التقنيات بما يتلائم والأوضاع المستجدة والخدمات المطلوبة.

إبتكارات وإنجازات

■ **ما هي أخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

باشرت غلوب مد بطرح نظامها المخصّص لمقدمي خدمات الرعاية الصحيّة ، بوابة CareGate التي تمتاز بخصائص ومميّزات تسهّل عمل الأطباء ومقدّمي الخدمات وتحسّن نوعية وجودة الخدمات المقدّمة إلى المؤمّنين.

وتتيح غلوب مد للمؤسسات الكبرى من القطاع الخاص كما الإدارات العامة والقطاع العام مثلاً الضمان الإجتماعي وغيره، خدمة الولوج وإستخدام نظامها (Access to Platform). فمعظم هذه المؤسسات تعاني من مشكلة التأخير في تسديد المطالبات لكثرة مطالبات العلاج الخارجي الصغيرة الحجم مقارنة بمطالبات الإستشفاء، حيث تشكل ما يقارب نسبة ٩٠٪ تقريباً من إجمالي المطالبات لديها. لذا بات بإمكان هذه المؤسسات إستخدام نظام غلوب مد المتكامل في إطار إدارة مطالبات زيارة الطبيب والعلاج الخارجي (Out-Patient Transactions -OPT). ويستند النظام المُمكن إلى نظام خبير في القواعد الطبية لإدارة المطالبات، وإدارة برامج التقديمات والأفراد المستفيدين من هذه البرامج (Policy Management and Members Administration- PMMA) كما إدارة شبكة مقدمي خدمات الرعاية الصحيّة من خلال استخدام شبكة غلوب مد أو الإضافة إليها كما تقتضي الحاجة، وطبعاً تسوية المطالبات الخاصة بزيارة الطبيب، وعلاج الأسنان، والأدوية، والفحوصات والعلاجات الخارجية. إنّه نظام شامل ومتكامل يفي بإحتياجات الجهات الضامنة من خلال مكننة عملية التدقيق بالمطالبات وبالتالي تسريعها وإدارتها بكل دقة وفعاليّة.

وبادرت غلوب مد هذا العام بطرح المزيد من الخدمات والحلول الرقميّة التي تواكب إحتياجات الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا كما المؤمّنين. في هذا السياق، سنباشر بطرح خدمات «الرعاية الصحيّة عن بعد» (Telehealth) التي تُتيح للمؤمّنين إمكانية التواصل مع أطباء من عدة تخصّصات بما يلبي مختلف إحتياجاتهم الصحيّة، وذلك في مختلف الأسواق التي نعمل فيها. وبالتزامن مع طرح خدمات «الرعاية الصحية عن بعد» نعمل على تطبيق جميع البرامج والعمليات المرتبطة بهذه الخدمات على النظام مثل إدارة الأمراض المزمنة والادوية المرتبطة بهذه الأمراض وخدمة توصيل الادوية وغيرها طبعاً مع الأخذ بعين الإعتبار متطلبات كل سوق والقوانين المرعية الإجراء.

طرحنا نسخة مُحدثة عن تطبيق غلوبمد فت (GlobeMed FIT) للهواتف الذكية بخصائص تفي بالإحتياجات الشخصية للمؤمنين خاصة على صعيد إدارة تأمينهم الصحيّ من راحة منازلهم. بات بإمكان المؤمّنين استخدام البطاقة الإلكترونية بدلاً من البطاقة الفعليّة وإدارة تأمين كافة أفراد العائلة من خلال التطبيق. وهذا فضلاً عن مميّزات إدارة التغطية الصحيّة للمؤمنين عبر تقديم المطالبات وتعقبها، وكذلك الإستفادة من خاصية التذكير بمواعيد الأدوية، وتحديد موقع أقرب مقدّمي خدمات الرعاية الصحية مع تفاصيل الإتصال بهم، وساعات العمل، والخدمات المقدمة زما إلى ذلك. كما يقدّم المعلومات الطبية وغيرها من المعلومات المساندة.

أتحنا للمؤسسات الكبرى من القطاع الخاص والعام خدمة الولوج وإستخدام نظامها

وأخيراً وليس أخراً في إطار مستجداتنا، تم تحديث منصة أكاديمية غلوب مد GlobeMed Academy التي تعتبر خزاناً للمعلومات المرتبطة بعمل غلوب مد على مرّ ثلاثين عاماً، وتجهيزها بمواصفات إلكترونية حديثة لتوفير خدمات التدريب والتأهيل المهني المحترف للموظفين من داخل الشركة كما خارجها بهدف رفع كفاءة كوادر العمل. وتتنوع البرامج التعليمية التي تقدّمها بين التدريب المهني على المهارات الأساسية في العمل وصولاً إلى برامج تدريبية متخصّصة بالعمل التأميني. وتستند أكاديمية غلوب مد إلى ما يزيد عن ١٧٢ كتيباً ومبادىء توجيهيّة مختلفة، وهي في تطوير وتحديث مستمرين. ونفتخر بأنه ما يزيد عن ١٥ ألف مستخدم قد استفادوا من خدمات أكاديمية غلوب مد منذ عام ٢٠١٤.

كما أنشأت غلوب مد شركة Globe Travel Solution- GTS المتخصّصة بتوفير بوالص السفر وتقديم الخدمات المتعلقة بذلك، وتغطية المخاطر المرتبطة بالسفر كالنفقات الطبية بما يشمل كوفيد–١٩ والحوادث الشخصية وغيرها من المنافع وخدمات مساعدة المسافرين. وتعتمد الشركة على منصة إلكترونية حديثة لإصدار البوالص ومركز إتصالات GlobeMed Assist العامل على مدار الساعة والأسبوع.

وكذلك قمنا بإنشاء شركة Mshield المتخصّصة في مجال تصميم وتطوير وخدمة برامج التأمين المصغرة Micro Insurance بالشراكة مع مجموعة زين للإتصالات لإستخدام شبكتها لتسويق وبيع هذه البوالص.

وأخيراً في إطار إستراتيجيتنا التوسعيّة إلى أسواق جديدة، نستعد للدخول إلى السودان لتقديم خدماتنا وحلولنا وانظمتنا المصمّمة لخدمة الهيئات الضامنة من القطاعين الخاص والعام. ■

كريستيان غريغوروفيتش

(الرئيس التنفيذي لشركة nextcare ALLIANZ PARTNERS MEA AND):



تمكنّا من تحقيق نمو إيجابي وسنكمل توسعنا في انحاء العالم

قدمت nextcare ALLIANZ PARTNERS MEA AND مجموعة من الخدمات والأنظمة لعملائها خلال جائحة «كورونا»، حاصدة نجاحا وإعجابا مميزين، عاكسة أهمية الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات وضرورة وضع الخدمات في متناول الجميع تحسبا واستعدادا لأي وباء قد يصيب العالم مستقبلا.

الرئيس التنفيذي للشركة كريستيان غريغوروفيتش يعتبر في حديث «لمجلة البيان الاقتصادية»: «أن تجربة الشركات في التعاطي مع «كوفيد–١٩» كانت ناجحة الى حد كبير في الدول المتقدمة، مؤكدا ان الجائحة اثبتت اهمية التكنولوجيا في عالمنا الحديث».

وقال ان nextcare تستثمر في التكنولوجيا كثيرا وخصوصا في مجال الذكاء الاصطناعي. وهنا يشدد غريغوروفيتش على ان هذا يساهم في اتخاذ قرارات أفضل في مجال أعمالنا وتحسين جودة ما نقدمه من خدمات.

ويكشف عن تحقيق نمو إيجابي من ناحية الاقساط في العديد من البلدان «فالأرباح مرضية» والشركة افتتحت مكتباً في اليونان وآخر في إيطاليا ونحن الى استكمال التوسع في أنحاء العالم.

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين الصحي في الأسواق العربية؟ وما كانت آثار جائحة «كوفيد –١٩»؟

– استطاعت معظم دول العالم استيعاب نتائج الجائحة، على رغم الخسائر التي تكبدتها، سواء لناحية الأضرار الانسانية أو المادية. الإمارات العربية المتحدة وغيرها في المنطقة تمكّنت من إدارة هذه الازمة وفق أعلى معايير الكفاءة والفعالية والمصداقية، واستطاعت العودة بقوة إلى ساحة الأعمال والنشاطات والفعاليات قبل غيرها من دول عدة. تجربة الشركات في التعاطي مع كوفيد–١٩ كانت ناجحة الى حد كبير في الدول المتقدمة وتلك التي استطاعت مواجهة الوباء بفعالية، حيث استطاعت الخطط الصحية والاقتصادية والمالية والنقدية التخفيف من آثار الازمة وتدعيم الشركات للاستمرار والعودة بقوة الى ميدان العمل.

أثبتت الجائحة اهمية التكنولوجيا في عالمنا الحديث

■ إلى أي مدى أثر التقدم التكنولوجي على إدارة الملفات الطبية؟ وهل يتم الاعتماد على الذكاء الاصطناعي AI للتأكد من المطالبات وأمور عديدة اخرى؟

– يتّجه العالم أكثر فأكثر للاستثمار في مجال التكنولوجيا المتطورة، وقد اثبتت الجائحة اهمية التكنولوجيا في عالمنا الحديث، خصوصاً انها مكّنت المؤسسات والشركات من الاستمرار في خدماتها للزبائن والعمل عن بعد. شركات الـTPA ليست بعيدة من هذا التطور وتخطو خطوات كبيرة في عالم التكنولوجيا هذا، وقد دفعت الجائحة شركات الـTPA للاعتماد أكثر على التكنولوجيا الحديثة للاستمرار في خدمة عملائها وسط اقفال كلّي او جزئي للاقتصادات العالمية.

لقد استثمرنا في تطوير خدماتنا، فلدينا تطبيق MyNextcare الخاص بنا ويسمح لعملائنا بإدارة مطالباتهم الطبية والبحث عن منشأة طبية وميزات أخرى. وقدمنا أيضاً خدمات إلكترونية جديدة مثل See A Doctor وستتيح لعملائنا الحصول على استشارة من طبيب عبر هواتفهم المحمولة، وSymptom Checker ما يمكّن مستخدم من إدخال الأعراض المرضية والحصول على التشخيص في ٣ دقائق فقط، وأضفنا مؤخرًا مساعداً افتراضياً على موقعنا الإلكتروني.

هذا، ونستثمر في التكنولوجيا كثيراً خصوصا في مجال الذكاء الاصطناعي. تعمل حلول الذكاء الاصطناعي على تحويل طريقة تقديم خدماتنا. فقد تراكمت لدينا ولدى شركائنا مجموعات ضخمة من البيانات. وتعد تقنيات الذكاء الاصطناعي مناسبة تماما لتحليل هذه البيانات. وهذا يساعدنا في اتخاذ قرارات أفضل فيما يتعلق بالأعمال والطب وتحسين جودة ما نقدمه من خدمات.

تحقيق نمو إيجابي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تمكنّا من تحقيق نمو إيجابي لناحية الأقساط في العديد من البلدان التي نعمل فيها، بما في ذلك لبنان، على الرغم من الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي يجتازها اضافةً إلى مصر، حيث نمت محفظتنا التأمينية وحققنا أرباحاً مرضية نتيجة الاستثمارات الكبرى والعجلة الاقتصادية الممتازة في البلاد اضافةً إلى الاستقرار السياسي والأمني فيها.

افتتحنا مكتباً للشركة في اليونان وآخر في ايطاليا خلال العامين ٢٠٢٠ – ٢٠٢١ وسنكمل توسعنا في انحاء العالم وحالياً لدينا بعض المشاريع التوسعية سنفسح عنها خلال العام المقبل.

نتوقع أن يكون العام ٢٠٢٢ جيداً أيضاً، ونتطلع الى تحقيق اهدافنا وتنفيذ الخطط المرسومة والمعدة سابقاً. ■

المجموعة
العربية الأوروبية
EURO ARAB
INSURANCE
للتأمين

أمنت حالك؟







نخدمكم لننمو ... ننمو لنخدمكم

Serve to Grow ... Grow to Serve

Tel: +962 6 5518 935

Fax: +962 6 5518 956

P.O.Box 1435 Amman 11953 Jordan

www.euroarabins.com

Follow us on:

EuroArabIns

euroarabins

orient
orient insurance pjsc

THE MARKET LEADER

Q3 2021 FINANCIAL RESULTS

		Market Ranking
Gross Written Premium	AED 3.8 Billion	1
Net Profit	AED 400 Million	1
Technical Profit	AED 213 Million	1
Investment Income	AED 187 Million	1
Equity	AED 3.7 Billion	1
Investments	AED 5.5 Billion	1
Cash and Bank Deposits	AED 3.7 Billion	1
Credit Rating	a+ from AM Best A from S&P	1

EXPO 2020 DUBAI UAE

BEST

STANDARD & POOR'S

Umair Nizami

(CEO & Board Member, Nas Neuron Health Services):

NAS & Neuron together administered over USD 1.2 Billion medical claims in 2021



Umair Nizami joined Neuron as the Managing Director in 2014, when his private equity firm took a 30% stake in Neuron. A fews year later, he spearheaded an M&A transaction that would see two of the largest TPAs in the country come together, with Mr. Nizami assuming the overall responsibility of managing them as CEO & Board Member of NAS Neuron Health Services. During his career span of over 20 years, Mr. Nizami has held various senior management positions, advisory roles, and Board positions across different industries including financial services, healthcare, insurance, education and real estate. He has worked with government related entities as well as with multinational firms including Ernst & Young and Citibank. Al Bayan Magazine met Mr. Nizami at his DIFC office on the occasion of its annual publication and following is the interview conducted.

*** How do you evaluate the insurance sector in UAE during 2021?**

- 2020 marked the beginning of the pandemic in the region, and medical claims during the year were less than usual so Loss Ratios for the medical insurance industry did very well. Coming into 2021, the renewal pricing however was on the aggressive side, as insurance companies leveraged their strong 2020 underwriting performance. As a result, 2021 poses a challenge for technical profits in view of much higher medical claims than 2020 and in fact they are back to 2019 levels if not higher simply because people were postponing a lot of their elective treatments in 2020, and that backlog spilled into 2021 and if you look at the second half of 2021, medical claims have been significantly higher than the same period last year, so there will be pressure on profitability of the medical books of the insurers and reinsurers. On the investment profits, the markets recovered this year, in particular the local real estate showed a staggering 1.5%-2% growth month on month during the first three quarters, so that should contribute positively to the UAE insurers' bottom-lines.

*** How do you evaluate the merger between Neuron and Nas?**

- We cheated a little bit to quickly get to a market leadership position! Instead of trying to grow organically like most TPAs in this region do, we decided to combine the strengths of NAS and Neuron, for the benefit of the industry, the payers, the beneficiaries, and our shareholders. As a result, we are fortunate to have the very best of talent and systems today. We did not attempt to integrate the two companies fully because the trickiest part post-merger is the integration. Integration would include consolidating systems, processes, value propositions, brands, customers, people and cultures. System integration typically being the riskiest and most expensive bit, we decided to steer clear of, and adopted the best in class proprietary medical claims management system developed by NAS, known as NTouch. The cutting edge system was developed by our current software development team, supported by operations and clinical experts, and led by the founder of NAS. Today we administer over 1.5 Million lives, and pay over 1.2 billion USD worth of medical claims in a year on behalf of over 50 payers, and without having any concentration risk on any one payer. We have kept the two brands separate as they largely cater to different market segments, and this also helps us retain brand switchers. NAS and Neuron started separately over two decades ago in Abu Dhabi and Dubai respectively, and maintained their own strengths and focus. Neuron in the past ten years has been focusing more on the government segment, high end products & international insurers. NAS catered primarily to the local insurers and their products. People whether the end user, broker or employer have that comfort with NAS that it offers the right solution for the mid to low end medical insurance products. Neuron is seen more like a high end - value for money kind of proposition so we want to build further on that. At some time in future we may end up merging the two TPA entities from a licensing perspective but brands will continue to operate separately.

*** How are you implementing and coping with the digital transformation trend?**

- This is the biggest change in our industry post pandemic. We were always talking about digital solutions on the health side especially, many solutions were introduced for example virtual health telemedicine so you could have a consultation with GP on a phone or video. This was already happening but no one was actually using it because it is always easier to just go to your trusted GP or specialist. With the pandemic, people were forced to avoid going into hospitals and clinics so this model was tested and enhanced because as people started using digital health, we figured out we needed to do more, it is not as smooth as we thought it would be and because of that more innovation came through and now we have a solid virtual health proposition that many of our insurance partners are offering in terms of home and tele-health. We are extending into areas such as managing chronic diseases at home, which is less costly and more convenient. However, in the UAE and the Middle East on the whole, there is still not enough incentive for patients to avoid visiting hospitals. If I need to see a specialist, my insurer and employer pay for it so I would still go that route because I have it and there is no incentive for me to do it at home. This is something we are working on with the help and advice of our payer partners, including creating awareness and education as to how premium inflation will be less ultimately for the employer. When you can convince them of that, I think everything else can fall into place. That needs to happen with education and by offering some financial incentives and that is the tricky part, we haven't quite figured that out yet as an industry. As an example, one of the insurance products that we are supporting as a TPA is where you as a member have the whole network in front of you and the decision will be in your hands. The co-pay will differ depending on the medical provider and so if one wants to go to an expensive provider, co-payment is higher, and if not he or she saves money by opting for a more cost effective medical provider. We are striving to introduce and support cost containment initiatives - it is just the beginning and we need to do more.

*** What did you launch during 2021?**

- We have done a host of digital solutions in 2021 enhancing member journey, building more on our payer BI tools, and improving our operational efficiencies . What stands out most is that we enhanced our Health Hub proposition such that our mobile app is now a solid one-stop solution for our patients to get care remotely. Using our app, the members of Nas and Neuron go from booking an appointment seamlessly by searching through specialties and doctor profiles, to having medicines delivered to their door steps within 3 hours through our digital pharmacy partner. Patient is getting access to quality care in the most convenient manner, whilst our payer partners are benefitting from less claim frequency and values through our affordable rates.

We allow too many fly-by-night sort of TPAs to set up shops that are either not properly funded or are managed irresponsibly

*** In your opinion, what are the challenges facing TPAs?**

- The challenge within the medical TPA industry is simple - we allow too many fly-by-night sort of TPAs to set up shops that are either not properly funded or are managed irresponsibly, often acting more like brokers, medical providers and insurers. Stricter regulation and higher capital requirements are necessary to only allow the right players to enter the industry so that we avoid situations where the insurers and providers are left to sort out the mess created by such TPAs. I do not believe further consolidation of TPAs is a solution as we have four TPA brands today that are meaningful in the UAE in terms of size and their capabilities, and for them to acquire any of the other TPAs would not add any value.

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

-We strongly believe that a TPA without size in a market will struggle to negotiate the most affordable provider rates, and hence our insurance partners are better off working with us in those markets with our preferred TPA partners, instead of us opening small branches in those markets and not offering the competitive rates our insurance partners need to drive profitability.
Saudi Arabia and Egypt are large markets that everybody is looking at and interested in. At the moment, we are doing our assessment on KSA to better understand the risks and opportunities. We prefer entering such a complex market through the M&A route, however, the challenge is to find the right TPA for sale, that offers size and competitive provider discounts.

جورج عبد المسيح (مدير عام شركة Best Assistance):

مستمرون في تسجيل معدلات نمو جيدة ونركز على تفعيل وتحديث أفضل البرامج المعلوماتية والأنظمة الإلكترونية

«بست أسيستانس» عضو مجموعة ناسكو، شركة متخصصة في إدارة محافظ التأمين الصحي. تتميّز بفريق متكامل يتمتع بخبرة واسعة في مجالات العمل كافة.

جورج عبد المسيح مدير عام الشركة، يقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن صناعة التأمين في العالم العربي تواجه صعوبات وتحديات جمّة ما دفع بالشركة إلى تطوير برامج معلوماتية متخصصة ومميّزة، شكّلت جوهر نظامها ما سمح لها بتقديم خدمة عالية المستوى والجودة، مضيفاً أن الشركة أثبتت وفي أكثر من محطة ريادتها في تطبيق حلول تتوافق مع المتغيرات الدائمة التي تطرأ على السوق واحتياجاته. كما تقوم بتحديث تطبيقاتها للهواتف المحمولة باستمرار لتقديم أفضل تجربة للمنتسبين.

وإذ يصف جورج عبد المسيح، الذي له اسهامات حقيقية في منصبه، التحديات أمام القطاع بالمهولة. يرى أن لا أفق لحل الأزمة السياسية في لبنان، ما يدفعنا إلى إيجاد حلول لاحتواء الكلفة على المؤمنين دون تكبّد خسائر مالية.



■ كيف تقومون واقع قطاع التأمين الصحي في الأسواق العربية؟ وما كانت آثار جائحة «كوفيد-١٩»؟

– لا يختلف أحد على ان جائحة «كوفيد-١٩» ظللت المشهد العالمي برمته وأربكت القطاعات الإنتاجية والخدماتية كافة، وطبعاً لم يسلم من تداعياتها القطاع الصحي الذي احتل حيزا هاما في هذه المرحلة حيث بات العامود الفقري في إعادة النهوض بالبلاد.

فبعد مرور أكثر من عام في ظل الجائحة وما اقترن بها من عدم استقرار سياسي، إقتصادي ومالي، سعت العديد من الأنظمة الصحية في بلدان المنطقة إلى تنفيذ إصلاحات هيكلية في مقدمها تحسين مستويات المرونة والقدرة على الصمود في الرعاية الصحية كافة. كما أسهمت الجائحة في زيادة الوعي لثقافة التأمين والبحث المستمر عن حلول شاملة للتأمين ضد المخاطر المختلفة، وأصبح رب الأسرة أو أصحاب الأعمال يفكرون في كيفية توفير خدمات طبية متكاملة لعائلتهم في المنزل والعمل على حد سواء.

وفي قراءة متعمقة لمجريات أحداث العام ٢٠٢١، يبدو واضحا أن هذا العام لا يشبه أيا من التجارب والصعوبات السابقة، لذلك فإن جميع المعنيين بالقطاع الصحي ومتعلقاته، انكبوا على دراسة الواقع المفروض عليهم، واضعين نصب أعينهم التحديات والخطط الاستراتيجية إذ شهدنا رؤية مستقبلية وفرادة من شركات التأمين الخاصة في القطاع الطبي، إن لجهة دفع المطالبات أونلاين، أو لوجود تطبيقات تقدم خاصية التحدث مع طبيب عن بعد بالفيديو.

كما واكبت شركات التأمين احتياجات العملاء الجديدة التي لم تكن متاحة من قبل، مثل زيارات منزلية من مقدمي الخدمة الطبية، تطبيق نظم رقمية للمطالبات وتسهيلات في دفع الأقساط، على أن تتمحور الخطط المستقبلية الإستراتيجية لشركات التأمين حول الحلول الرقمية السريعة، حيث يتوقع ان تواصل عملها على امتصاص الصدمات التي تتعرض لها البنية الاقتصادية والمجتمعية في المنطقة.

المتوقع أن تؤثر التطورات التكنولوجية المتسارعة التي نشهدها حالياً على الهياكل الأساسية للقطاعات الإقتصادية

■ إلى أي مدى أثر التقدم التكنولوجي على إدارة الملفات الطبية؟ وهل يتم الإعتماد على الذكاء الإصطناعي AI للتأكد من المطالبات وأمور عديدة؟

– تواجه صناعة التأمين في العالم العربي صعوبات وتحديات جمّة بفضل البيئة العالمية المترابطة والمتغيرة والتقدم التكنولوجي، حيث من المتوقع أن تؤثر التطورات التكنولوجية المتسارعة التي نشهدها حالياً على الهياكل الأساسية للقطاعات الإقتصادية المختلفة ومنها دون أدنى شك على قطاع التأمين.

لذلك دأبت «بست أسيستانس» جاهدة على تطوير برامج معلوماتية متخصصة ومميزة، شكلت جوهر نظامها ما أتاح لها تقديم خدمة عالية المستوى والجودة، الأمر الذي شرّع الباب واسعاً أمام أي شركة تأمين أو شركة إدارة نفقات تأمين صحي (Third Party Administrator)، لبنانية أو عربية أن تستخدمه للغايات التي صمم من اجلها، ما جعلها ضمن الشركات الرائدة في مجالها ووفر لها فرص التواصل المباشر مع شركائها من الجهات الضّامنة، مؤسّسات إدارة الرعاية الصحّيّة، شركات التأمين الذاتي، أطراف إداريّة ثالثة ومقدّمي الرعاية الصحّيّة.

وبذلك أثبتت شركة «بست أسيستانس ش.م.ل.» بجدارة انها رائدة في تقديم حلول تتوافق مع المتغيرات الدائمة التي تطرأ على السوق وإحتياجاته; فعلى سبيل المثال لا الحصر، عملت الشركة على مدار الأعوام الماضية على تصميم وتطوير نظام معلوماتي

Health Insurance Management System HIMS®، قادر على التأقلم مع المستجدات في السوق المحلي والإقليمي:

١. كإدارة معاملات الدفع لمقدمي الخدمات e-payment.

٢. إدارة عقود إعادة التأمين.

٣. تطبيق مزدوج لأنظمة ICD9 وICD10 وDRG مع التحويل من نظام إلى آخر بشكل متوازن وبنفس الوقت.

٤. تفعيل نظام Rules Engine وExpert System على كافة مستويات العمل الإداري مما يتيح أتمتة العمل بشكل فعال ومنهجي.

٥. المصادقة على الموافقات الطبية وفق القواعد الموضوعة.

٦. تنفيذ ومكننة سياسة موحدة ضد سوء الاستعمال والغش والفساد.

٧. إدارة ومراقبة طلبات العقاقير المزمنة واستعمالها.

إضافة إلى ما ذكر أعلاه، عملت الشركة على مجموعة من التطبيقات والأدوات التي تسمح للوصول إلى البيانات وتحليلها لإستخراج معلومات، وإعداد تقارير ديناميكية، تساعد المدراء التنفيذيين ورؤساء الإدارات في عملية اتخاذ القرارات وتحسين الأداء.

كما تقوم «بست أسيستانس» بتحديث تطبيقها للهواتف المحمولة باستمرار لتقديم أفضل تجربة للمنتسبين تمكّنهم من الإستفادة من الميزات الرئيسية وأبرزها التحقق من تاريخ الموافقة الطبية، حدودها والإستثناءات الخاصة بها، كما إدراج أقرب مقدم رعاية صحية وتحديد موقعه ضمن الشبكة، التواصل مع قسم الشكاوى وما إلى ذلك.

تحديات جمّة

■ **ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟**

– لا شكّ أنّ الأزمة النقديّة التي يعاني منها لبنان هي المحرّك الرئيس لكثير من التحدّيات الأخيرة. فللانهيار الاقتصادي المستمرّ تأثير معوّق على كافّة قطاعات الرعاية الصحّيّة، وجاء تفشّي فيروس «كورونا» ليزيد من تفاقم الأزمة.

حيث نواجه تحدّيات جمّة جراء الآثار السلبية لانهيار العملة اللبنانية امام الدولار ووقف الدعم الجزئي والكامل عن القطاع الصحي، الدوائي والمستلزمات الطبّيّة والمغروسات.

فعلى سبيل المثال، رفعت المستشفيات كما مقدمي الرعايا الصحية من أسعارها هذا العام بمعدلات مرتفعة عن السنوات السابقة للأسبابٍ المذكورة أعلاه، إضافة إلى ارتفاع أسعار المواد الأولية وأجور الأطباء، الممرضين والعمال، ما دفع بالعديد من شركات التأمين والهيئات الضامنة إلى إعتماد سياسات تستثني بعض مقدمي الخدمات سعياً منها لتوفير أقساط أقلّ وبأسعار معقولة.

في المحصلة التحديات مهولة أمام قطاع الرعاية الصحية، إذ لا أفق واضح لحل الازمة السياسية في لبنان، من هنا تقتضي مهمتنا ايجاد حلول لاحتواء الكلفة على المؤمنين دون تكبد خسائر مالية.

فنسج العلاقات الجيّدة بشفافية مطلقة مع شبكة مزوّدي الخدمات الطبيّة لدينا، بدءًا من صياغة العقود وصولاً إلى عدم التخلّف عن دفع مستحقاتنا ضمن المواعيد المحدّدة، أياً تكن الظروف، أو دفعها مسبقاً للمساهمة بتدفق نقدي جاهز وسريع قياساً بالجهات الضامنة الرسمية او شبه الرسمية التي غالباً ما تتأخر في تسديد المستحقات المترتبة عليها؛ تشكّل كلها عوامل ثقة وأساساً للاستمرار في المطالبة بأسعار تفضيليّة وإن لحقت بنا الزيادة في الأسعار كما الجميع.

أثبتت شركة «بست أسيستانس» بجدارة انها رائدة في تقديم حلول تتوافق مع المتغيرات الدائمة

توسيع قاعدة عملائنا في لبنان وخارجه

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– على الرغم من الأوضاع الإقتصادية والمالية الحرجة التي تظلّل المشهد اللبناني برمته جراء تأزم الوضع السياسي وتداعيات فيروس كوفيد، إلا أن «بست أسيستانس» تستمر في تسجيل معدلات نموّ جيدة على مختلف الأصعدة.

فنحن نسعى جاهدين إلى توسيع قاعدة عملائنا في لبنان وخارجه مع التركيز على تفعيل وتحديث البرامج المعلوماتية والأنظمة الإلكترونية كما الإستثمار في الكوادر البشرية بما يضمن نجاح إستراتيجيتها في إتمام سير العمل وديموميته. ■



AAA
Arab Assurance Advisors SARL
Insurance Consultants

Sami Solh Boulevard, Kalot Center , 6th floor
Telephone: +961 1 399 009 | Fax: +961 1 399 009
E-mail: aaa@aaa-lb.com | Website: www.aaa-lb.com
P.O. Box: 14-5210 Beirut - Lebanon



GlobeMed Commemorates its

30th ANNIVERSARY

A LEGACY OF INNOVATION IN HEALTHCARE BENEFITS MANAGEMENT

Three decades of cutting-edge innovation in the healthcare benefits management industry. We celebrate this remarkable milestone with our employees, clients, partners and friends whom we thank for their continued commitment, trust and support.

www.globemedsaudi.com

GlobeMed
Saudi

Johnson Varughese (CEO – Walaa):

Saudi insurance market is the most robust & up-to-date and SAMA is always raising the bar to ensure better quality



Johnson Varughese, CEO of Walaa, is a highly experienced industry professional with extensive knowledge of the insurance, finance and management businesses gained from many years working with well-known companies. Walaa, one of the leading insurance and reinsurance companies in the Kingdom of Saudi Arabia, has continued to grow across all lines of business and in doing so, has contributed to the national economy while serving the interests of its customer base. As a result, it grew almost ten times in terms of top-line since 2010 until today. Al Bayan Magazine was delighted to meet Mr. Varughese to conduct the interview for our special annual edition.

Walaa is one of the few S&P A-rated insurance companies in the GCC and the only one in Saudi market

*** How do you evaluate the insurance market in Saudi Arabia after the transformation that we are witnessing there?**

- 2020 was a good year for the insurance sector especially that there were less claims cost because people were not going out, but the situation changed drastically in 2021. 2021 was a bad year and we hope 2022 will be better as we expect business to pick up. As always, I am confident that the Saudi insurance industry will do very well in the long term.

Mergers and acquisitions create stronger companies

*** We have witnessed lately a lot of M&As in the Saudi market. Do you think the market can still absorb more companies that are trying to integrate it?**

- Personally, I have always been supportive for mergers and acquisitions because it is one way for growth, and it creates stronger companies. Some of the companies were resisting the idea in the past however, that has changed now. I expect more mergers to take place in the next few years and the number of Saudi insurance companies are likely to come down and as a result stronger companies will emerge. There will be opportunities for insurance companies to come, invest and take a share of the Saudi insurance market.

*** As a great player in the market, do you have any suggestions for SAMA?**

- The regulators are doing a lot to develop the Saudi insurance sector. Since the insurance law has been amended recently, we expect the implementing regulations to get updated in line with the amended insurance laws. The government is keen to transform the country as a great place to do business and a lot has already been done. The challenges faced by the insurance sector are before the regulators and these are getting addressed. There are a number of challenges need to be addressed by other Government agencies and SAMA has always been ready to bring these challenges before the concerned Government Departments.

*** Some of the big players like Axa, Metlife and AIG have left the Saudi market. What is your comment?**

- Those who are leaving the market are doing this as a part of their strategy for the region and has nothing to do with Saudi Arabia in particular. You may note that when someone leaves, someone else enters. I would also like to clarify that Metlife and AIG haven't left, they are still present here, and remain Walaa shareholders. The Saudi insurance market and its regulator remain to be the most robust and up-to- date in the Region. SAMA is always raising the bar for better quality.

We are embarking on major digital transformation

*** Insurtech and digitalization are driving the future of insurance industry. What did you, as a company, do in that sense?**

- In general, a lot of investment is happening on the digital side in all sectors, financial sector including insurance is in the forefront. The way we do business in the insurance sector is changing big time. Digitalisation, Insuretech, AI and Robotics are going to be the focus for our Industry in the next few years. At Walaa, we are embarking on major digital transformation with significant investments and in next two to three years, these initiatives will bring in a lot of transformation and efficiency within Walaa with increased governance and security framework within the cyber space.

The Saudi market has been regulatory stable

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

-Saudi Arabia is very much a part of the Global reinsurance market and if rates and terms are changing elsewhere, we cannot remain insulated from these changes. These changes are on account of immediate past experiences globally and would be better for the industry.

We are growing although the market recorded a moderate growth in 2021

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

- We always strive to introduce new products in to the Saudi market and this effort will continue. Given our unique situation in the market, noting that we do not generate substantial business from related parties, we have to compete on product offerings and services. In 2010, our first full year of operation, we did about SAR 210m GWP and have grown 10 times over a twelve year period. We want to be known for quality of service, good governance, and financial strength. In 2021, we added a few more certifications in ISO.

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

- We are very optimistic! Walaa is the only S&P A-rated company in the Saudi insurance market. We see an opportunity for further growth. We hope the performance in Motor and Health line of business improve. I think the rates in these two lines have to increase as the claim costs have gone up significantly. We also hope the merger with SABB Takaful will be completed in 2022 after agreeing on all the terms and conditions.

Anuj Agarwal

(CEO – Allianz Saudi Fransi):

Allianz strives to be among the market leaders in whichever markets it is present



Prior to joining Allianz Saudi Fransi Cooperative Insurance Co. as the CEO, Anuj Agarwal has held several top positions since joining Allianz Group in 1997, where he worked as a member of the board and Regional CFO for Africa from 2017 till recently. Prior to that he was Managing Director & Chief Executive Officer for Bajaj Allianz Life in India. He also worked as chief financial officer (CFO) for Allianz Egypt in 2009 and Allianz Indonesia in 2012. He holds a Bachelor's Degree in Engineering and a Masters of Management Studies. In a world of uncertainties, Allianz Saudi Fransi Cooperative Insurance Company is determined to provide both its Individual and Corporate Customers with flexible yet comprehensive insurance solutions that combine the global historic experience of the Allianz Group, and the local know-how of Banque Saudi Fransi to fulfill their needs. This is the main mission that Mr. Agarwal has been focusing on since handling the management of the company. On the occasion of its annual publication, Al Bayan Magazine had the privilege to meet Mr. Agarwal and conduct the following interview with him. Below is the Q & A.

Our solvency is among the highest in the market and improving both employee & customer satisfaction is our main focus in 2022

*** What will be your strategy after you handled the management of the company recently?**

- From my point of view, Allianz strategy globally is to be among the market leaders in whichever markets it is present so we would like to replicate the same in Saudi Arabia as well. Currently, there is a gap between where we stand and where our aspirations are so our objective and strategy would be to gain market share profitably. The market has multiple companies and there is consolidation that is going on, but apart from the top ten companies, most of the rest do not make sufficient profit. Our company has been making profit in the year 2021 and we would like to increase our market share while maintaining our profitability.

*** What is your comment on mergers and acquisitions?**

- I believe the current number of players are too high for the Saudi market and our regulator would prefer to have a better value to the customer and at the same time ensure the robustness of the sector so M&A is the right way forward. I believe the number of players would decrease and also bringing some sort of underwriting discipline. When the number of players is large, then usually the players have a little lesser underwriting discipline than should be and that could be seen in the profitability of the market.

*** As a company, do you look to similar opportunities in the market?**

- If a right opportunity is available, we will definitely look at it. Our solvency is among the highest in the market, we are at 438 percent, and our shareholders have injected capital last year.

*** How do you evaluate the market overall during 2021especially that Covid-19 has accelerated change in the insurance industry in different ways especially from the insurtech and digitalization side?**

- In my view, digitalization was already a trend from the early 2000s and then it only gathered pace. Covid was a litmus paper test where the companies that are more digitalized were able to sustain themselves, grow, as well as make more profit whereas the companies that were less digitalized actually lost out. Now if we look at the country itself, I believe Saudi Arabia is extremely digitalized. From an Allianz point of view, the strategy of digitalization has been there. It depends on having robust processes in place and the right IT solutions, so we would like to digitalize further in order to better serve our customers.

*** Did you launch any new products?**

- We got approval for cyber which I believe is the other part of digitalization and in terms of big service to our customers, we are hoping to launch the customer app which would bring us at far with the competition and depending on the success of the app, we would be able to have better customer retention and cross-selling.

The cost of doing insurance is on the highest side

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

- I believe the market is still a bit too costly. The cost of doing insurance is on the higher side. As we digitalize and as companies are able to utilize some of the services available by the government, the cost of servicing customers should come down. Moreover, given the number of players are much higher than they should be for the size of the market and of course the market itself is growing given the plethora of projects Saudi Arabia is undertaking such as Neom, Red Sea Project, MDLBeast Soundstorm music festival etc… I think reducing the number of players through M&A is the right strategy and this will help in bringing more sustainable performance of the key players in the long term for the market.

Relationship between insurance and reinsurance companies is like two sides of the coin

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- Like all the insurance companies, we are also in the middle of our reinsurance renewal phase in the month of December and hopefully it should get completed well very soon. On the Life side, the reinsurance rates have gone up because of Covid and morbidity risk has gone up significantly so one should expect hardening of rates. On the P&C side, because the catastrophes are not so much as we have seen, in this particular region, elsewhere, the reinsurance companies have become a bit more selective but one of our parents companies is one of the largest companies in the world Allianz Group, so I don't think we would face too much of challenges. The challenge definitely is in the medical field but that is because the market itself is moving towards profitability. Recently, CCHI also came up with more regulatory changes that shall help it to the profitability. This should give some comfort to the reinsurers in the longer term but the relationship between insurance and reinsurance companies is like two sides of the coin, which means, it has to be sustainable profit for the reinsurance companies as well.

*** Some Reinsurance companies have withdrawn from the region. What is your comment about this step?**

- I guess they have had a change in strategy, they would like to focus in their core European markets. They are missing out on the opportunity. I believe reinsurance companies should be there for the long term because this is not a restaurant business where you make money in one year and then you decide to change the cuisine from Italian to Indian. Reinsurance companies need more to earn the trust of the customer and be there when the customer needs them. Therefore, their strategy and presence should be for the long term.

We are satisfied from our presence

*** Are you satisfied from your presence in the market?**

- We are satisfied from our presence in the market. Allianz would like to obviously see a better market share and profitability like all shareholders. There is a certain minimum return on equity which any investor expects so Allianz would like to improve that.

Better place to work

*** What are your expectations for 2022?**

- I would like to see improvement in both employee and customer satisfaction. I believe if we can improve further employee satisfaction then Allianz will become a better place to work and improving the customer satisfaction will definitely give us the right market share.



Dr. Goetz Friedrich Kuras
(CEO - MEDGULF KSA)

Insurance is not a standalone proposition but incorporated into some other propositions that jointly become synergetic & appealing to customer

Dr. Goetz Friedrich Kuras, CEO of MEDGULF KSA, has 20 years of international experience in supporting financial service institutions on strategy, organization/operation and business transformation. He brings a vast experience in emerging markets; spanning across the GCC, North Africa, Eastern Europe and the CIS countries. Dr. Kuras has worked with leading international and local financial services companies on improving performance, achieving aggressive growth and capturing new opportunities; and is equally experienced in supporting governments and their institutions in defining industry-segment development strategies. He also provides advice on implementation paths, which include regulatory development and inter-institutional coordination and governance. Al Bayan Magazine had the pleasure to conduct an interview with Dr. Kuras on the occasion of its annual publication and following is the Q & A.

*** Covid-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you read its impact especially in the local market?**

- Actually, insurance companies initially made money from Corona. Whilst there has been excess mortality that increased claims in term life insurance, health insurance and motor insurance, and other insurance lines benefited from the pandemic as well. For example travel insurance: if all of a sudden travel doesn't happen anymore, the risk will come down but the premium has already been paid, so travel insurance companies were making more money. Also, not being allowed to see your friends and not having public events, there was less traffic on the roads and for this reason fewer claims in the motor insurance and thus insurance companies made money in that sector. The same situation happened in health insurance because people didn't go to the doctor for something small as they used to, so the consumption of health services went down but the premium had been paid and as a result everybody made money out of it. Some insurance companies decided to give some of the surplus back to customers. In Saudi Arabia, the regulator ruled that motor insurance policies will hold for two months longer without an additional premium. That didn't come unexpected but overall insurance companies last year were quite profitable in Saudi Arabia. The other effect of Covid-19 is much more fundamental, it is a change in behaviors and the structure of risks. And it is a change that affects the entire ecosystem, specifically in health. For example, the provision of e-health accelerated, online communication accelerated and much of what used to be face to face consultations has moved to remote. It is important to understand that with fundamental change in the health and mobility ecosystems the role of insurance in these ecosystem changes as well. Covid-19 has accelerated existing trends including the digital transformation across all industries but the impact on insurance is a very fundamental one. Insurance has been very slow to adopt digital globally and particularly in GCC and will now need to catch up quickly.

Legislator drives the demand for insurance

*** The insurance penetration is still very low in the region. Do you think the Covid-19 pandemic and the digital transformation will play a role in increasing this penetration?**

- It is not only technology that creates a new demand for covering a risk. The demand starts with people realizing that there is a risk and there is a cost associated with the risk, as well as a way to mitigate the risk and the associated cost. Essentially an insurance contract is about replacing the certainty of a premium in exchange for the uncertainty of a potentially large loss. The GCC is under penetrated, because the life-saving segment doesn't exist and much of liability insurance doesn't exist either. Employer liabilities risk is generally absorbed into the state's social security network. It is not technology and not the regulator but the legislator who creates the need for insurance, for example, by pushing employer liability risks to the employers and hold them accountable for it. In this context, much of the growth opportunity in Saudi Arabia is under estimated because the government's agenda that is taking place with the Vision 2030 implementation is creating laws that will drive insurance demand. There is a new regulation coming in terms of old-age provision because people will no longer be able to go in the pension after 25 years of service and will no longer get paid almost full last salaries of the last two years for retirement. That supply from the government to individuals will predictably be rolled back. This is why demand for life-savings insurance will rise and I think it will happen in the Islamic countries soon because they can organize it in an Islam conform Takaful way.

Saudi insurance market is still small

*** What are the challenges facing the insurance sector in the Saudi market?**

- The challenges that insurance companies face in Saudi Arabia partly have to do with the fact that the market is small. The capitalization of insurance companies, because of the absence of liability lines that have long tails of risk and of life savings, is small too. It is adequate for what they do but it is no way adequate for adopting these big new risks. That creates structural challenges because the ability of small insurance companies to invest in a sophisticated regulatory environment and technology and infrastructure is limited.

For example: The government is implementing its healthcare system reform and one of the elements of this reform is NPHIES, which introduces a coding system for any treatment and medication. Eventually this will lead to a separation of the core health product from a layer of services that has more to do with convenience and luxury than with treatment itself. And in the short term it will likely lead to providers using the transition to increase their prices. Insurers have to adapt to this quickly in order not to get burned or lose relevance.

Strategy is a decision on allocating resources

*** What will be your strategy at Medgulf KSA especially that you handled the management few months ago?**

- Strategy has to start with a good understanding of where your starting position is and then you need to understand what the market is today and what it will develop to in the future and where you can find your place to grow and be profitable. Once you have this understanding, it becomes a decision on allocating resources to one opportunity rather than another opportunity because there are always more opportunities than you can afford to engage with. Our strategy is combining opportunities that are mutually synergetic within our budget and resources. We worked on the strategy this year and approved it in December. It is a strategy that departs from the current operating model that most insurance companies in Saudi Arabia and the Gulf have. It is based on our conviction and core belief that the current operating model of the fully integrated insurance company is coming to an end. The model will open up and the value chain will become a value stack and one need to choose between owning and partnering. We will partner with companies who are good-willed and who have something distinctive to bring to the table. We will create insurance infrastructure that will extend into ecosystems and we will look into distinct value propositions which we can offer into ecosystem as they develop. Also, many of the new products that we are contemplating will be products embedded into someone else's value proposition. Insurance is not always a standalone proposition but will increasingly be incorporated and tied in into some others' propositions that jointly become synergetic and appealing to the customer.

Be honest to ourselves

*** Based on your strategy, when do you expect the results of Medgulf will be stabilized?**

- In this year, there was a lot of work to stabilize Medgulf. That meant to really be honest to ourselves where we stand, address some issues that we had with implementing projects that were driven by the regulator fixing and repairing the ship so that we are in a comfortable sailing. Next year, we will still continue this work and we will significantly improve our capabilities and processes as well as investing very much in people because talent for all companies in financial services is a key to success. Our intent is to have more capable people who earn more and work harder and in total have fewer people. We will hire people outside of insurance not just people from the insurance market. A fresh way of thinking is very helpful to accelerate.

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- When you look globally, capital is still extremely cheap. There is a lot of capital that seeks deployment and when you look at the reinsurance capital globally, then up to 20 percent or maybe little bit more is already so-called alternative capital, which does not come from reinsurance companies but from private equity and others who want to place their capital and seek insurance exposure. The market has certainly hardened on the back of Covid and other new risks that are starting to take space and there are risk increase that come from the environment, specifically global warming. We have seen floods in Germany where no one expected it would happen. It had a disastrous impact and we've seen other natural catastrophes that are essentially triggered from human behavior over the last century and there will be more of it and we can see this reflected in reinsurance prices. The other thing is new risk like cyber security and everything that is coming with are seeking insurance. There is increasing awareness that the cyber space is a field which creates true risks and that these risks need to find some kind of coverage. Moreover, there is of concern about future pandemics. Historically pandemics have been excluded from insurance contracts, but there are now coverage structurers that look at it and there are regulators who demand it to be build-in with some kind of ceiling of exposures, for example into travel and life insurance. Overall, reinsurance companies have become more cautious, the cost has gone up and particularly the terms and conditions have become more stringent than they used to be.



عبد الرحمن الدخيل (مدير عام شركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ):

نملك البنية التحتية اللازمة التي تخوّلنا للتكيف مع المتغيرات التي قد تطرأ وتضمن نموّنا وتقدمنا وإستمراريتنا

«بروج للتأمين التعاوني» تلتزم بتلبية الحاجات التأمينية للأفراد والشركات لمساعدتهم على إدارة المخاطر اليومية التي تواجه أعمالهم، من خلال توفير حلول تأمينية عالية الجودة وخدمات على مستوى راق.

وتسعى بروج في رؤيتها المستقبلية الى أن تصبح المقدم الأفضل لحلول التأمين منطلقة من مقياس عملها وهو ثقة العملاء بما توفره من خدمات وخبرات وأسعار وقيم.

أكد المدير العام للشركة عبد الرحمن الدخيل، هو الشخص الانسب لاكمال مسيرة الشركة الناجحة لتمتعه بخبرة معمقة ورؤية ثاقبة، في حوارنا لمناسبة عددنا السنوي الممتاز على قدرات الشركة في الاستمرارية وتطوير حدودها التنافسية في جميع نشاطات التأمين ولمختلف فئات العملاء نظراً لتمتعها بملاءة مالية قوية وتركيز أهدافها المستقبلية على تحقيق المزيد من النمو

وكشف الدخيل عن العمل على إطلاق منتجات خاصة جديدة لمساعدة عملاء الشركة. وشدّد على أن «بروج» تعمل على سلسلة من التغييرات الداخلية واستقطاب كوادر بشرية متخصصة في الأقسام كافة ضمن استراتيجيتها الجديدة.

■ كيف تقومون واقع القطاع التأميني في المملكة العربية السعودية؟

– شهدت سوق المملكة العربية السعودية هذا العام عدداً لا بأس به من عمليات الدمج والاستحواذ، ويعود نجاح عمليات الاستحواذ الى مدى التجانس والتضامن بين الطرفين لتحقيق التكامل.

من جهة أخرى، سنشهد خلال السنوات المقبلة تحولاً كبيراً في عمليات الادخار في ما يتعلق بتأمينات الحياة إنطلاقاً من أن جيل الشباب بات أكثر إهتماماً ووعياً لهذا النوع من التأمينات، وبطبيعة الحال سينعكس إيجاباً على محافظ الشركات العاملة في هذا المجال.

أما بالنسبة لمعدلات الربحية سجلت السوق أداءاً أقل من العام ٢٠٢٠ نتيجة أثر الجائحة على حجم مطالبات السنة ٢٠٢١ في ما يتعلق بالتأمين على المركبات والتأمينات الطبية.

الاختيار الصحيح للشريك الآخر

■ هل لديكم النية للدخول في شراكة أو اندماج مع طرف آخر؟

– تساهم عمليات الاندماج في تطور ونمو الاطراف المندمجة، فضلا عن أهمية تقليص عدد الشركات العاملة حاليا في المملكة، إنما الأهم في هذه المسألة هو الاختيار الصحيح للشريك الآخر لتحقيق المستهدفات المطلوبة أما بالنسبة الينا فإن شركة «بروج للتأمين التعاوني» تتمتع بملاءة مالية قوية على عكس بعض الشركات الأخرى التي إتجهت نحو الاندماج لتعزيز الملاءة. كما تتركز أهدافنا المستقبلية على تحقيق المزيد من النمو.

باتت التكنولوجيا مسألة مهمة في التطوير والارتقاء

■ سرّعت جائحة «كوفيد-١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين ما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية؟

– باتت التكنولوجيا مسألة مهمة في التطوير والارتقاء بالعديد من الخدمات والأعمال، ومن المعروف أن إنتشار الجائحة سرّع من وتيرة تطبيق التقنيات الرقمية والتحوّل نحو الخدمات الذكية وتحديدا بين جيل الشباب الذي يمتلك طرقاً واسعة في العالم الرقمي. وعلى الرغم من تخفيف القيود على حركة التنقل وعودة الأمور الى مسارها الطبيعي لا يزال هناك العديد من الأشخاص يعتمدون الأسلوب نفسه في التسوق الالكتروني بدلا من الطرق التقليدية.

أما بالنسبة لموضوع إعتماد شركات التأمين عمليات التسويق الالكتروني لمنتجاتها فيجب أن تحرص على تغطية الخدمات الجانبية التي يطلبها العميل إنطلاقاً من إستمرار العلاقة مع العملاء لما يستتبع هذا الامر من دفع المطالبات وإدخال تعديلات على الوثيقة وهذا ما يجعل العلاقة طويلة الأمد ولا تنتهي عند نقطة شراء الوثيقة.

إطلاق منتجات لخدمة عملائنا

■ هل أطلقتم خطوطاً تأمينية جديدة في ما يتعلق بالتأمين ضد مخاطر الأمن السيبراني؟

– أدى انتشار الجائحة الى توجه العديد من القطاعات والافراد الى العمل عن بُعد وتقديم خدمات عبر التطبيقات الإلكترونية الأمر الذي يجعلها عرضة لعمليات الاختراق، إنما الخطوة الأهم في الوقت الراهن فهي كيفية خلق الطلب على هذه التغطيات وتحديداً من جانب قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تأثرت بشكل كبير جراء الجائحة والتي لا تتوفر لديها الأدوات والحلول الرقمية لأمن المعلومات، وباتت عملية شراء التغطيات المتعلقة بالاعتداءات الإلكترونية بمثابة تكاليف إضافية تزيد من الأعباء. ومن هنا يتم العمل على إطلاق منتجات خاصة بتغطية مخاطر الأمن السيبراني لمساعدة عملائنا، غير أن المشكلة تكمن في غياب أقسام متخصصة في تكنولوجيا المعلومات داخل الشركات الصغيرة والمتوسطة، ومن هذا المنطلق يتوجب علينا التعاون مع شركات متخصصة في هذا المجال كي نتمكن من تقديم تغطيات وخدمات تتناسب وإحتياجاتها وتوفر الحماية لها، وفي الوقت نفسه نحن بحاجة للتعاون مع شركات الاعادة التي توفر لنا الدعم المناسب.

■ هل من تحديات أخرى يواجهها قطاع التأمين في السوق السعودية؟

– تتمثل أبرز التحديات بزيادة حجم الإنفاق اللازم لتوظيف الكوادر المؤهلة والمحافظة عليها وارتفاع تكلفة الحصول على المعلومات وتأمين الأعمال بالإضافة للمتطلبات الالكترونية والتقنية وأمن المعلومات.

> **«جميع متطلبات «ساما» مهمة من أجل تنظيم السوق»**

تنويع المحفظة

■ هل وضعتم إستراتيجية جديدة لشركة «بروج» منذ توليكم زمام الأمور فيها؟

– كانت إستراتيجيتنا في السابق تتركز حول المنتجات الخاصة بقطاع التجزئة لكن وجدنا بمرور الوقت أنه من أجل زيادة النمو لا بد من تنويع محفظتنا التأمينية حيث أطلقنا وحدات خاصة بالتسويق والمبيعات وتطوير العلاقات مع وسطاء التأمين. كما تتمثل إستراتيجيتنا بزيادة حجم أعمالنا من خلال التركيز على قطاع الشركات وبيعها منتجات خاصة بالتأمينات العامة والتأمين على المركبات. أما في ما يخص قطاع التجزئة، سنتوسع أكثر في المنتجات المخصصة لهذا القطاع فضلاً عن عملية التسويق المباشر بهدف الترويج أكثر لمنتجاتنا ووصولها الى أكبر عدد ممكن من المستفيدين. كما نعمل على سلسلة من التغييرات الداخلية في الشركة واستقطاب كوادر بشرية متخصصة في الأقسام كافة بما يخدم الإستراتيجية الجديدة للشركة.

متفائلون

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– لا ندري لغاية الآن إلامَ ستؤول الأمور خلال عام ٢٠٢٢ لأننا لا ندرك ما اذا كانت عمليات الإندماج والإستحواذ التي حصلت مؤخراً ستكون ناجحة ومتجانسة وتسفر عن نتائج إيجابية تخدم القطاع، كما أننا لا نعي ما إذا كانت المنافسة ستتقلص نتيجة نقص عدد اللاعبين في السوق. بالإضافة الى بعض المنتجات الالزامية التي نأمل في تطبيقها هذا العام لكن بالإجمال، نحن كشركة بروج متفائلين للعام ٢٠٢٢ لا سيما أننا نملك البنية التحتية اللازمة والضرورية التي تخوّلنا التكيف مع المتغيرات التي قد تطرأ وتضمن نموّنا وتقدمنا وإستمراريتنا. ■



النخبة
ELITE
Elite Insurance & Reinsurance Brokerage Co.

مصداقيتنا هي مصدر ثقتكم

المهندس محمد بصراوي (الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للتأمين التعاوني):

مستقبل قطاع التأمين سيكون مشرقاً وواعداً



الشركة المتحدة للتأمين التعاوني من أوائل شركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية، وهي من الشركات الرائدة في مجالها بفضل فريقها المتخصص. وحازت مؤخراً على جائزة الشرق الأوسط للتميّز الإلكتروني للعام ٢٠٢١.

المهندس محمد بصراوي الرئيس التنفيذي للشركة، يوضح في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن الإتجاه لتقليص عدد شركات التأمين سيكون له تداعيات إيجابية على السوق وأبرزها تعزيز نمو الشركات وتحقيقها معدلات ربحية أفضل».

ويضيف: «إن مستقبل قطاع التأمين سيكون مشرقاً وواعداً ما سينعكس إيجاباً على نتائج وحجم أعمال الشركات كافة في السوق المحلية». ووفقاً للمهندس محمد بصراوي فإن التحديات التي واجهتها الشركة، فرضت عليها تغيير أولوياتها بما يضمن استمرارية نشاطها مبدياً استعداده لمواكبة العام ٢٠٢٢ بنظرة تفاؤلية نحو عمليات توسع جديدة.

■ سرّعت جائحة «كوفيد-١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين وأهمها في ما يتعلق بعملية التحوّل الرقمي، ما هو تعليقكم؟

– دفعت الجائحة شركات عدة في مختلف القطاعات إلى الإنتقال من العمل التقليدي والتحوّل نحو الخدمات الرقمية، وليس فقط ضمن نطاق صناعة التأمين. ذلك انطلاقاً من أهمية إدخال التقنيات والتطبيقات الإلكترونية في طرح المنتجات وتسويقها مما يسهم في سرعة وجودة الخدمة المقدمة للعميل.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في السوق المحلية؟

– تتمثل التحديات بغياب الوعي لدى شريحة كبيرة من الناس حول أهمية الحصول على تغطيات تأمينية، لذا فإن نسبة الإختراق التأميني ما زالت متدنية في السوق المحلية. وخلال الفترة المقبلة، سيكون تركيزنا منصباً على تدريب كوادر بشرية سعودية، لأن ذلك سيساهم بالتأكيد في زيادة الوعي واستقطاب قاعدة أكبر من العملاء. نؤمن أن مستقبل قطاع التأمين سيكون مشرقاً وواعداً مما سينعكس بالإيجاب على نتائج وحجم أعمال الشركات كافة في السوق المحلية.

> **”عدد شركات التأمين لا يعكس قوة السوق بل الأهم أن تتوفر شركات ناجحة تملك القدرة على خدمة المجتمع“**

عمليات الدمج تسهم في خلق كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية قوية

■ كيف تقيمون عمليات الدمج والاستحواذ؟

– تعد عمليات الدمج والإستحواذ ضرورة ومسألة لا مفر منها كونها تسهم في خلق كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية قوية. يضم السوق حالياً ما يقارب ٣٠ شركة، ومع الوقت من الممكن الوصول إلى عدد يتراوح بين ١٠ و١٢ شركة تأمين. أضف إلى ذلك أن تقليص عدد شركات التأمين سيكون له تداعيات إيجابية على السوق في إطار تعزيز نمو الشركات وتحقيقها معدلات ربحية أفضل.

■ برأيكم، هل تقليص العدد إلى هذا الحد يخدم السوق بالشكل المطلوب أم يشكل احتكاراً، علماً أن سوق التأمين في المملكة ضخم ويجذب لاعبين خارجيين؟

– وجود شركات ذات ملاءة مالية قوية ومتخصصة في قطاعات معينة يسهم في تطوير صناعة التأمين، ويزيد من قدرتها على تقديم خدمات أكثر جودة وابتكاراً تتلاءم مع المتطلبات الحالية والتحوّلات العالمية. وبالتالي فإن عدد شركات التأمين لا يعكس قوة السوق بل الأهم أن تتوفر شركات ناجحة تملك القدرة على خدمة المجتمع.

طريقة عملنا تتناسب مع المعيدين

■ سدّدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين في منطقتنا؟

– لا شك أن شركات الإعادة تكبدت خسائر كبيرة نتيجة تسديدها العديد من المطالبات المرتبطة بالكوارث الطبيعية خلال العقد المنصرم، الأمر الذي دفعها إلى رفع أسعارها والتشدّد في الشروط. بالنسبة إلينا كشركة، نتوقع أن يكون تأثّرنا بالإجراءات الجديدة التي ستعتمدها شركات الإعادة محدوداً خصوصاً أنه تجمعنا علاقات وطيدة طويلة الأمد مع العديد من أفضل المعيدين، كما أن الطريقة التي ندير بها أعمالنا تتوافق وتتناسب مع عمل المعيدين.

■ هل أطلقتم منتجات تأمينية جديدة تلبي حاجات العملاء؟

– الفرص دائماً متاحة للتوجه نحو منتجات تأمينية جديدة تخدم العملاء، وعلى سبيل المثال أُطلقَ منتج جديد يتمثل في التأمين ضد المخاطر التي تتعرض لها الأبنية. كما أن البنك المركزي السعودي (ساما) يدفع بالشركات للتوسع نحو منتجات جديدة تلبي متغيرات السوق واحتياجات العملاء على حدٍ سواء.

مستعدون

■ كيف كانت نتائجكم بالإجمال خلال عام ٢٠٢١؟

– ٢٠٢١ كان عاماً مليئاً بالتحديات على كافة الأصعدة، نتيجةً لجائحة «كورونا» وما نتج عنها من تبعات في كافة القطاعات ليس في المملكة فحسب بل في العالم أجمع، الأمر الذي حتّم علينا تغيير أولويات عمل الشركة والتركيز على أمور معينة لمواكبة التداعيات بما يضمن إستمرارية أنشطتنا. إن حاجات ومتطلبات السوق اختلفت بعد الجائحة وبالتالي كل هذه التغيرات بلا شك كان لها تأثير سلبي على نتائج ٢٠٢١. رغم ذلك، نحن مستعدون للعام ٢٠٢٢ ونتطلع إليه بنظرة تفاؤلية لا سيّما بعد أن أوصى مجلس إدارة الشركة بزيادة رأس مالها بطرح أسهم حقوق أولوية بقيمة ٣٠٠ مليون ريال، مما يدعم عمليات التوسع في نشاط الشركة. ■

OUR VALUES ARE AT THE CORE OF EVERYTHING WE DO



INTEGRITY

We put our principles into practice, doing only what's right for our customers, employees and shareholders.

We believe in building relationships, internal and external, based on trust, truths and real collaboration.

IGINSURE.COM

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

زياد بن محمد الربيش (مدير عام شركة التأمين العربية التعاونية AICC):

هدفنا بناء علاقات طويلة الأمد مع المعيدين والعملاء والوسطاء أساسها الثقة



«التأمين العربية التعاونية» شركة رائدة في قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية، وتسعى دائماً بكل جهودها إلى تقديم خدماتها بالشكل الأفضل الذي يتناسب مع قيمها ومبادئها الرامية لتصدر قائمة الشركات العاملة في هذا القطاع، في تقديم ما هو خلاق ومبدع باعتماد الأساليب التسويقية المناسبة والخطط اللازمة للتطوير والتنمية من جهة ولدفع عجلة التنمية والتطور في المملكة من جهة أخرى.

ويؤكد زياد بن محمد الربيش المدير العام للشركة، أن عملية مواكبة التحوّل الرقمي والقدرة على إنجاز الأعمال باحترافية عن بُعد هي ضمن أولويات كل الشركات.

ويرى أن إندماج وتكاتف الشركات مع بعضها البعض بات ضرورة ملحة وليس خياراً ما يسمح بزيادة الحصة السوقية للشركات القائمة وتحسين ملاءتها المالية شرط أن تكون عملية الإندماج قائمة على أرضية صلبة تفيد الأفرقاء كافة، تحقق المنفعة والقيمة المضافة.

ويشدّد على أن استراتيجية الشركة تقوم على بناء علاقات عمل طويلة الأمد مع شركات إعادة التأمين والوسطاء والعملاء.

■ هل دخل قطاع التأمين مرحلة التعافي من جراء التداعيات السلبية الناجمة عن جائحة «كورونا» وماذا فعلتم كشركة لتجاوز هذه المرحلة الصعبة؟

– إستنادا الى المعطيات المتوافرة في العالم أجمع، إن جائحة «كورونا» باقية وستستمر في كل الدول وبالتالي يجب التأقلم معها وتحمل تبعاتها وبرأيي، إن الشركات التي إستطاعت تجاوز الجائحة سواء على مستوى المنطقة أو العالم هي تلك التي قامت بتحديث آلية العمل من خلال التوجه نحو الرقمنة وتطوير أنظمة تكنولوجيا المعلومات في جميع أقسامها ومواكبة عملية التحول الرقمي بشكل كامل. ولا شك أن جائحة «كوفيد-١٩» أصبحت جزءاً لا يتجزأ من حياتنا اليومية. وبالتالي عملية التوسع وإفتتاح المزيد من الفروع لم تعد ضمن الأهداف الاستراتيجية للشركات بل أصبحت عملية مواكبة التحول الرقمي والقدرة على إنجاز الأعمال بإحترافية عن بُعد هي ضمن أولويات كل الشركات. وهناك بعض القطاعات التي تأثرت بتداعيات الجائحة أكثر من قطاع التأمين. لذا بشكل عام لا أعتقد أن للجائحة تأثيراً كبيراً على القطاع خلال الفترة الحالية ولا حتى سيكون لديها تأثير في المرحلة المقبلة.

لا بد من وجود كيانات تأمينية قوية

■ هل بدأتم تطبيق الاستراتيجية التي وضعتموها منذ توليكم زمام الأمور في شركة التأمين التعاونية أم ما زالت تواجهكم بعض التحديات؟

– ما زال قطاع التأمين يحتاج الى تطوير بشكل كبير في المنطقة وتحديدا في المملكة العربية السعودية حيث أنه حديث العهد. ويعمل البنك المركزي مشكوراً على تطوير هذا القطاع

يعمل البنك المركزي مشكوراً على تطوير ودعم قطاع التأمين

ودعمه بالسبل كافة في ظل التحديات الموجودة ومن خلال الرؤية التي وضعتها المملكة. أعتقد أن التحديات ستزيد خلال الفترة المقبلة، لذا، لا بد من وجود كيانات تأمينية قوية تتمتع برؤوس أموال ضخمة وتتحلى بالملاءة الكافية حتى تستطيع القيام بعملياتها وأنشطتها على أكمل وجه والتوسع وأخذ حصة سوقية أكبر بما يضمن نموها وإستمراريتها فضلا عن تمتعها بنسب إحتفاظ مرتفعة من الأخطار. ومن هذا المنطلق، يتوجب على شركات التأمين، نظرا للظروف الراهنة، العمل بشكل جدي على تعزيز موقعها المالي من حيث رفع رأسمالها أو الدخول في عمليات إندماج فضلا عن اللحاق بركاب عمليات التحول الرقمي والتطور التكنولوجي حتى تستطيع هذه الشركات لا سيما المتوسطة والصغيرة الحجم، أن تمضي قدما في صناعة التأمين.

عمليات الإندماج باتت ضرورة ملحة وليست خيارا

■ هل لديكم نية للدخول في عمليات إندماج أو إستحواذ؟

– لا شك أن شركتنا تتطلع بشغف نحو هذا الموضوع خصوصا ان عمليات الإندماج وتكاتف الشركات مع بعضها البعض باتت ضرورة ملحة وليست خيارا من أجل تقليص عدد الشركات في السوق، وبالتالي زيادة الحصة السوقية للشركات القائمة وتحسين ملاءتها المالية، لكن في المقابل لا بد أن تكون عمليات الاندماج هذه قائمة على أرضية صلبة وتفيد الأطراف كافة وتحقق لهم المنفعة والقيمة المضافة ومدروسة بشكل جيد حتى لا تكون عواقبها وخيمة وغير مرجوة على طرف معين وإن الجهات الرقابية وعلى رأسها البنك المركزي من الداعمين الأساسيين لهذه العمليات والدليل تقديم البنك تسهيلات لتشجيع الشركات على الاندماج.

التأمين العربية من أقدم الشركات الموجودة في المنطقة

■ كيف تقومون أداء شركتكم خلال عام ٢٠٢١؟

– تعد التأمين العربية من أقدم الشركات الموجودة في المنطقة، وحرصنا في التأمين العربية التعاونية على الاستمرار في الاستراتيجية التي إنتهجتها الشركة الأم منذ تأسيسها المتمثلة في تطوير منتجاتها بشكل دائم ومستمر. وحصلنا على موافقة البنك المركزي على أكثر من منتج سيتم طرحها قريباً، كما ان هناك العديد من المنتجات الأخرى التي سيتم إرسالها للبنك المركزي لأخذ الموافقات النهائية تمهيدا لتسويقها، والمعروف أن استراتيجية شركة التأمين العربية التعاونية قوامها بناء علاقات عمل طويلة الأمد مع شركات إعادة التأمين والوسطاء والعملاء أساسها الثقة وتوسعة نشاطاتها وعملياتها والمحافظة على إستقرار معدلات الربحية.

ولا بد من الاشارة إلى أن الاداء كان جيداً في العام ٢٠٢١، وأشكر فريق العمل على جهوده. ■

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

United Insurance Brokers Limited is an accredited Lloyd's insurance broker, authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FCA). Broker at LLOYD'S
UIB (DIFC) Ltd is regulated by the Dubai Financial Services Authority (DFSA).
UIB Singapore is regulated by the Monetary Authority of Singapore (MAS).

عبد العزيز الخريجي (العضو المنتدب لشركة CHUBB ARABIA-السعودية):

خطانا ثابتة في طريق التحوّل للخدمات الرقمية لتغيير نماذج العمل التقليدية



شركة «تشب العربية للتأمين التعاوني»، من كبرى شركات التأمين في المملكة العربية السعودية.

عبد العزيز الخريجي العضو المنتدب لشركة CHUBB ARABIA، ضامن ورجل أعمال مميّز له إطلاعات على الجوانب الإقتصادية كافة في المملكة والعالم العربي، يوضح في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، بأن الشركة نجحت في تخطي مرحلة تداعيات جائحة «كورونا» بفضل كفاءتها وخبرات موظفيها وبنيتها الرقمية المتكاملة التي تتيح العمل لها عن بُعد.

ويقول إن «الشركة تسير بخطى ثابتة في طريق التحوّل نحو الخدمات الرقمية بغية تغيير نماذج العمل التقليدية».

أما التحدي الأبرز بالنسبة للقطاع فيتمثل بضعف معدلات النمو في السوق المحلية، وهنا يبدي الخريجي ثقته «بأن عودة المشاريع كفيلة بإحداث نقلة نوعية».

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-١٩»، ما هي برأيكم الإيجابيات والسلبيات على قطاع التأمين؟

– من المتوقع أننا أصبحنا على مشارف نهاية الأزمة الصحية وبدأت معظم الدول التأقلم مع الواقع الجديد. على أمل الانتهاء بأسرع وقت والعودة الى الحياة الطبيعية. ومن جهة أخرى، كان للجائحة بعض الإيجابيات في بدايات فترة الإغلاق والإجراءات المعروضة للتخفيف من إنتشار الوباء حيث إنخفض حجم المطالبات، بالإضافة الى أن ظهور الجائحة شكل بمثابة إختبار لمدى كفاءة الشركة وموظفيها خلال العمل عن بُعد. أما بالنسبة للسلبيات فهي دون أدنى شك كثيرة والتي تتمثل في إنقطاع عمليات التواصل المباشر مع العملاء وشركات الإعادة فضلاً عن صعوبة السفر. لكننا تمكنا من تخطي هذه المرحلة بنجاح والاستمرار في خدمة العملاء وتلبية إحتياجاتهم إنطلاقاً من وجود بنية تحتية رقمية متكاملة تتيح لنا العمل عن بُعد.

تسريع وتيرة التحوّل الرقمي

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– ساهمت الجائحة في تسريع وتيرة التحوّل الرقمي لدى مختلف القطاعات ومنها القطاع التأميني، إلا أنه بالنسبة إلينا كانت الشركة في طور العمل على التحوّل نحو الخدمات الرقمية قبل ظهور الجائحة، فنحن حالياً لا نزال في بداية الطريق ونسير بخطى ثابتة لتحقيق هذا الهدف إنطلاقاً من أهمية التدخل ما بين الحلول الرقمية وصناعة التأمين بغية تغيير نماذج العمل التقليدية.

ضعف معدلات النمو

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها وأين ترون فرص النمو؟

– يتمثل التحدي الأبرز بالنسبة إلينا ضعف معدلات النمو في السوق المحلية، آملين تسجيل نسب نمو أعلى خلال المرحلة المقبلة. وفي ما يتعلق بفرص النمو هناك إختلاف واضح في نظرة المستهلك نحو صناعة التأمين كما تشير التحولات العالمية الى حاجة بعض الأفراد الى تأمينات وبرامج مختلفة عن تلك الإلزامية، فضلاً عن تسهيل عملية التأمين للأفراد مما يتيح لهم عوائد ربحية أعلى وتجربة أفضل.

توزيع الأخطار

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد- ١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في المملكة؟

– بالتأكيد بدأنا نشهد إرتفاعاً في الأسعار على مستوى المنطقة العربية، ونحن بدورنا نحاول توزيع الأخطار بيننا وبين الشركات العاملة في السوق.

نقلة نوعية

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

– كانت سنة جيدة بالنسبة للشركة لكنها مليئة بالتحديات نظراً للظروف المحيطة بنا، ولكننا بالتأكيد سنحقق في العام المقبل أرقام أفضل نتيجة تطبيق خطة عمل تتمثل في العمل على عدة مشروعات داخلية على مستوى البنية التحتية الرقمية وتكنولوجيا المعلومات وهذا بالتأكيد من شأنه إحداث نقلة نوعية. ■

ثقة تامة من وزارة الصحة السعودية بخدمات غلوب مد

غلوب مد السعودية تجدّد تعاونها مع وزارة الصحة للعام الخامس على التوالي

جاد معوض: نفتخر بتجديد تعاوننا وسنلبي دوماً رؤية ومتطلبات وتوقعات وزارة الصحة

تفتخر غلوب مد السعودية GLOBEMED SAUDI ARABIA، الشركة الرائدة في إدارة خدمات تدقيق المطالبات الصحيّة، بالإعلان عن تجديد التعاون مع وزارة الصحة في المملكة العربية السعودية للعام الخامس على التوالي في إطار إدارة خدمات إحالة المرضى الى المنشآت الطبية الخاصة داخل المملكة. وكانت قد فازت غلوب مد السعودية بمناقصة إدارة خدمات إحالة المرضى عام ٢٠١٧ واليوم تجّدد الوزارة ثقتها بخدمات شركة غلوب مد السعودية ليواصل الطرفين تعاونهما بما يصبّ في مصلحة الصحة العامة في المملكة.



جاد معوض

بموجب ذلك، ستواصل غلوب مد تقديم خدماتها لحالات الإحالة الطبية للمرضى، المشمولين بتغطية وزارة الصحة، من مقدّميّ الخدمة في القطاع العام الى نظرائهم في القطاع الخاص. تشمل خدمات غلوب مد السعودية التحقق من اهلية الفرد للعلاج، وإصدار الموافقة على العلاج، ومراجعة الفواتير وتحليلات البيانات، وغيرها. وقد ساهم هذا الدور لشركة غلوب مد السعودية طوال السنوات الخمس الماضية في تعزيز حوكمة الوزارة على عملية الحصول على الخدمات من القطاع الخاص، وتجربة المرضى، إلى تطوير الإجراءات العمليّة بين الجانبين.

وتعليقاً على تجديد التعاون مع وزارة الصحة، صرح مدير عام شركة غلوب مد السعودية **جاد معوض** «نشكر وزارة الصحة على ثقتها بخدماتنا» ونفتخر اليوم بتجديد تعاوننا مع وزارة الصحة لعام آخر. ونحن على ثقة بأن خدمات غلوب مد السعودية ستلبي دوماً رؤية ومتطلبات وتوقعات وزارة الصحة».

تستند غلوب مد السعودية في تعاونها مع الوزارة إلى خبرتها ومعرفتها الواسعتين في مجال خدمات إدارة وتدقيق المطالبات الطبية ، ونموذج عملها المتطور القائم على المكننة مما يضمن أعلى مستويات الكفاءة في تقديم الخدمات. ان هذا التعاون هو بمثابة قفزةً نوعية لتعزيز المكننة وتوحيد المعايير المتبعة والحدّ من التدخل اليدوي. وبالتالي يصبح المرضى أكثر إلماما بوضع الإحالة، ويتم توجيههم الى مقدم الرعاية الصحية بناءً على مجموعة من المعايير الواضحة. من ناحية أخرى، سيتمكن مقدمو الرعاية الصحية من تطبيق عملية موحدة ومعايير محددة مسبقا لتحديد اهلية المريض للعلاج، وفي الوقت عينه الإستفادة من عملية أكثر تنظيماً وسرعة في اجراءات المطالبات.





عبدالله العمري

(نائب المدير العام لدعم الأعمال في شركة GlobeMed Saudi):

التعاون القائم بين القطاعين العام والخاص من أهم العناصر التي ساهمت في تطوير قطاع التأمين الصحي

غلوب مد السعودية هي الشركة الرائدة في إدارة خدمات الرعاية الصحية في البلاد، حيث توفر الدعم اللازم لشركات التأمين وصناديق التعاضد وأرباب العمل ذات المجموعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة عبر أفضل الخدمات.

وتدعم مسيرتها خبرات ومهارات بشرية تسمح لها بتقديم الحلول المذهلة والخدمات المصممة خصيصاً للجهات المعنية.

عبدالله العمري نائب المدير العام لدعم الأعمال في شركة غلوب-مد السعودية يوضح في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «أن قطاع التأمين الصحي يشكل جزءا لا يتجزأ من التحول النوعي الذي يشهده قطاع الرعاية الصحية في المملكة بما يصب لصالح رؤية ٢٠٣٠ بالتزامن مع التقدم الهائل على المستويين المحلي والدولي في معايير الجودة وأمن المعلومات وخصوصية البيانات».

ويؤكد العمري ان الشركة من الشركات الرائدة المواكبة للتكنولوجيا وأحدث التقنيات من ذكاء اصطناعي وتقنيات سحابية وغيرها لتجهيز منصاتها وأنظمتها بمميزات متطورة كفيلة بتقديم أفضل الخدمات التأمينية وبأعلى جودة، ما يعزز قدرتها على الاستجابة السريعة لمروحة واسعة من طلبات العملاء.

كما وطرحت الشركة نسخة محدثة عن تطبيق GlobeMed FIT الذي يتيح للمؤمن لهم والمستفيدين إدارة تأمينهم وتأمين أفراد العائلة من منازلهم.

■■■ هناك جهود جبارة تُبذل من الجهات الحكوميّة لتطوير سوق التأمين الصحّي في المملكة ■■■

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين الصحي في الأسواق العربية؟ وما كانت آثار «كوفيد-١٩»؟

– تتسارع التطورات والمتغيرات في قطاع التأمين الصحي في الأسواق العربية منذ سنوات. وجاء هذا التطور مدفوعاً بعدة عوامل، منها تطور البيئة التنظيميّة لقطاع التأمين في معظم البلدان العربية عموماً والدول الخليجية خصوصاً، وفرض التأمين الصحي الإلزامي، إضافة إلى التحوّل الرقمي مع زيادة الوعي لدى الناس حول أهمية التأمين الصحي. ومما لا شك فيه أن جائحة «كوفيد-١٩» سرّعت من وتيرة هذه التطورات خاصةً على صعيد الدفع بإتجاه المزيد من المكننة Automation كما دفعت نحو تبني السُبل الرقميّة في مختلف جوانب العمل بدءاً من العمل عن بعد وصولاً إلى الإستناد إلى البوابات والأنظمة الرقمية لتوفير الرابط بين مختلف الجهات المعنيّة في هذا القطاع من شركات إدارة المطالبات ، والجهات الضامنة، ومقدّمي خدمات الرعاية الصحية، والمؤمّنين، كما ساهمت في توفير التطبيقات وغيرها لتعزيز تجربة المؤمنين لدى الجهات الضامنة الحصول على خدمات التأمين والرعاية الصحيّة.

على صعيد المملكة العربية السعودية، يشكّل قطاع التأمين الصحيّ أحد أهم القطاعات الإقتصاديّة في البلد حيث تعمل المملكة على تطويره وتوسيعه بصورة مستمرة ليشكل جزءاً لا يتجزأ من التحوّل النوعي الذي يشهده قطاع الرعاية الصحيّة في المملكة بما يصب لصالح رؤية ٢٠٣٠ الرياديّة. وهناك جهود جبارة تُبذل من قبل مختلف الجهات الحكوميّة في تطوير سوق التأمين الصحّي في المملكة بالتزامن مع التقدّم الهائل على المستويين المحلي والدولي في معايير الجودة وأمن المعلومات وخصوصية البيانات.

وبرأيي أن التعاون القائم والتجارب المتبادلة بين القطاعين العام والخاص في المملكة هو من أهم العناصر التي ساهمت في تطوير قطاع التأمين الصحي في المملكة. وتجلى هذا التعاون خلال جائحة كوفيد ١٩ من خلال توفير التغطية للعلاجات والفحوصات وغيرها.

غلوب مد رائدة في مجال إدخال المكننة في عملها

■ إلى أي مدى أثر التقدّم التكنولوجي على إدارة الملفات الطبية؟ وهل يتم الإعتماد على الذكاء الإصطناعي للتأكد من المطالبات وأمور عديدة أخرى؟

– دخلت التكنولوجيا في صلب عمل قطاع التأمين الصحيّ وإدارة المطالبات والملفات الطبية. وقد ساهمت بتطوير قطاع التأمين، وخفض التكاليف المترتبة على العملاء وشركات التامين، وتحسين الكفاءة، ونوعيّة الخدمات، كما ساهمت في تعزيز رضا العملاء عن الخدمات المقدّمة. وفي هذا الإطار، تلعب شركات الـTPA التي تستند إلى الأنظمة والتطبيقات المتطوّرة في عملها دوراً مهماً في مساعدة الجهات الضامنة على تلبية مختلف إحتياجات المؤمّنين ضمن محافظها وبالتالي تعزيز رضاهم . وقد كانت غلوب مد رائدة في مجال إدخال المكننة في عملها وبادرت منذ نشأتها إلى أطلاق نظامها الإلكتروني المرتبط بشبكة الإنترنت لتوفير الربط بين مقدمي الخدمات والهيئات الضامنة والمؤمّنين. وتقوم منصتها الإلكترونية على نظام صحي خبير يستند إلى القواعد الطبية والترميزية وغيرها لتمييز ملايين الحالات الطبية والأمراض وغيرها مع الأخذ بعين الإعتبار الضرورة الطبية لهذه العلاجات ما يساهم بتقديم الرعاية الصحية الضروريّة للمؤمّنين مع التدقيق بالفواتير وضبط الكلفة. وطبعاً لا توفر الشركة أي جهد أو استثمار على صعيد الإستمرار بمواكبة أحدث التقنيات من ذكاء إصطناعي وتقنيات سحابية وغيرها لتجهيز منصاتها وأنظمتها بمميزات رائدة جديدة.

وهنا لا بدّ لي أن أنوه بجهود مجلس الضمان الصحي الذي رسّخ رؤيته الرياديّة لتطوير القطاع من خلال إطلاق مبادرات مُبتكرة تعزّز مستوى وجودة الخدمات الصحيّة. على سبيل المثال شهدنا إطلاق منصة «نفيس» (NPHIES)، وهي منصة تعنى بتسهيل تبادل المعلومات الصحيّة للمرضى ومشاركة البيانات المالية والإداريّة لتوفير الرؤية والشفافيّة لجميع المستفيدين. وفي هذا السياق، أظهرت غلوب مد السعودية إمتثالاً تاماً من ناحية الإلتزام بإرشادات المجلس والعمل على تأمين الربط بين نظامها ومنصة نفيس. وتساهم هذه الخدمات التأمينيّة الرقميّة الموحدة بحوكمة خدمات التأمين الصحيّ من خلال ربط جميع أصحاب العلاقة في قطاع التأمين الصحي. وجميع هذه الجهود بالطبع تصبّ في صالح المؤمّن ورعايته من ناحية توفير خدمات نوعيّة تمتاز بالدقة والكفاءة مع تسهيل وتسريع الحصول على خدمات الرعاية الصحيّة المطلوبة.

■■■ أنوه بجهود مجلس الضمان الصحي الذي رسّخ رؤيته الرياديّة لتطوير القطاع ■■■

رؤية إستباقية

■ ما هي أهم التحدّيات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– بإعتقادي إن أبرز تحدّ تواجهه الشركات بعد جائحة «كوفيد-١٩» هو مواكبة التحوّل الرقمي بالسرعة المطلوبة. لم يعد أمام الشركات خيار الإعتماد على نظام تشغيلي تقليدي يستند إلى سُبل وممارسات تقليدية إنما لا بدّ من تطوير النماذج التشغيلية لتصبح أكثر مرونة وتوسيع نطاق هذه المرونة في كافة أنشطة الشركة. وقد طبقت غلوب مد السعودية هذا النهج في مختلف جوانب عملها. فعلى سبيل المثال خلال فترة إنتشار الجائحة والإقفال إستندت على نموذج العمل عن بعد حفاظاً على صحة الموظفين كما تم توفير الخدمات لجميع العملاء والمؤمّنين لديهم بشكل مستمر.

وكما ذكرت سابقاً مع إستمرار الهيئات الرقابية في تطوير أنظمة ومنصات رقميّة رائدة، لا بدّ من أن تتمتع الشركات العاملة برؤية إستباقية وان تضع إستراتيجيات تسهّل الربط مع هذه المنصات لتضمن حسن سير أعمالها وتوفير الخدمات للمؤمّنين دون إنقطاع. وفي هذا الإطار، لدى غلوب مد السعودية فريق تقني متخصّص في مجال تكنولوجيا المعلومات يضم خبراء في مجالاتهم ما يعزز قدرتنا على الإستجابة السريعة لأي متطلبات تقنية وإبتكار أدوات وتطبيقات تعزز عملنا مع الهيئات الضامنة المتعاقدة معها والمؤمّنين لدى هذه الهيئات.

وأخيراً أود التأكيد على أن غلوب مد السعودية تعي تماماً أنّه مع التطور التكنولوجي الهائل تترافق تحدّيات مرتبطة بالأمن السيبراني لذا لا ندخر أي جهد أو استثمار في إعتماد أحدث تقنيات أمن البيانات (Data Security) حفاظاً على قاعدة معلوماتنا وبياناتنا. كما نوظف إجراءات إدارة إستمرارية العمل (Business Continuity) فضلاً عن إجراءات التعافي من الأزمات والكوارث.

نفتخر بالتعاون الذي يجمعنا بوزارة الصحة منذ عام ٢٠١٧

■ **ما هي أخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– من أبرز المستجدات هذا العام هو تجديد تعاوننا مع وزارة الصحّة في المملكة العربية السعودية في إطار إدارة خدمات الملفات الطبية وإحالة المرضى المؤمنين الى المنشآت الطبية الخاصة داخل المملكة. نفتخر بهذا التعاون الذي يجمعنا بوزارة الصحة منذ عام ٢٠١٧. وهو مؤشر إلى ثقة الوزارة بخدمات غلوب مد السعودية، وبالطبع

نعتمد على حوكمة خدمات التأمين الصحي من خلال الخدمات التأمينية الرقمية الموحدة وتجهيز منصاتنا وأنظمتنا بمميزات رائدة وجديدة

يساهم بتوفير خدمات رعاية صحيّة نوعيّة للمرضى المشمولين بتغطية وزارة الصحة من مقدّميّ الخدمة في القطاع العام الى نظرائهم في القطاع الخاص.

تشمل خدمات غلوب مد السعودية التحقق من اهلية الفرد للعلاج، وإصدار الموافقة على العلاج، ومراجعة الفواتير وتحليلات البيانات، وغيرها. وقد ساهم هذا الدور الإداري طوال السنوات الخمس الماضية في تعزيز حوكمة الوزارة على عملية الحصول على الخدمات من القطاع الخاص، وخدمة المرضى، وإلى تطوير الإجراءات العمليّة بين الجانبين.

كما نقدّم برنامجاً متكاملاً لإدارة المطالبات العائدة للمنافع الصيدلانية (Pharmacy Benefits Management) الذي يساهم في ترشيد إستخدام الدواء وضبط الكلفة اضافة الى العناية بصحة المرضى لاسيما عبر الخصائص المتوفرة من ناحية الادوية البديلة (generic substitution)، والتدقيق بالأدوية والتفاعلات المحتملة فيما بينها ودواعي الاستخدام حسب المرض وملاءمة الدواء مع جنس المريض وعمره، وغيرها.

وطرحت غلوب مد السعودية هذا العام نسخة مُحدثة عن تطبيق غلوبمد فت GlobeMed Fit الذي يتيح للمؤمن لهم والمستفيدين إدارة تأمينهم وتأمين أفراد العائلة من منازلهم بما في ذلك تقديم المطالبات ومتابعة الموافقات إستناداً إلى رقم الهوية الوطنية للمواطن ورقم الاقامة للمقيم كالمعرّف الاساسي الوحيد للمؤمن له. فضلاً عن المميزات الرائدة مثل تحديد أقرب موقع لمقدمي الخدمات الصحية ضمن الشبكة الطبية والإستفادة من خاصية التذكير بمواعيد الأدوية وغيرها من الخصائص المرتبطة بالصحة، واللياقة، والتغذية.

AL AFAQ
REINSURANCE BROKERS

الآفاق
لوساطة إعادة التأمين

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 ساري رقم المبنى ٣٣٨٥ - رقم الوحدة ٥٠١
الرمز البريدي ٢٣٤٢٣ - الرقم الاضافي ٨٩٤٩ - سجل تجاري رقم : ٤٠٣٠٢٥٦٥٤٠
تصريح البنك المركزي السعودي : و س ط/ش/٢٠١٣١١/٧٠
هاتف : ٩٢٠٠٠١٤١٧ - فاكس : ٦٦٥٥٣٧٢ ١٢ ٩٦٦+

www.alafaq-ins.com

روبير جميل البهو (رئيس الشركة التعاونية للإستشارات التأمينية CIC):

القطاع التأميني في المملكة يتجه نحو الإندماج تحت إشراف البنك المركزي وفي لبنان تخبّط وضياع



بصراحته المعهودة ونظرته الموضوعية يلقي الخبير المتمرّس في قطاع التأمين، روبير جميل البهو، الضوء على الواقع الحالي لصناعة التأمين في المملكة العربية السعودية وفي لبنان، فيرى أن التوجه إلى الإندماج بين الكثير من الشركات العاملة في المملكة بات حديث الساعة، حيث باشر البنك المركزي السعودي بوضع الأنظمة والشروط اللازمة لإنجاحه بما يتلاءم مع الأهداف المرجوة من هذه الخطوة، مبدياً تفاؤله بعودة عجلة الإقتصاد السعودي إلى سابق عهدها وبعدد كبير من المشاريع ما سيعزّز نمو القطاع.

وحول واقع القطاع التأميني في لبنان، فيرى البهو بأن الوضع الإقتصادي والمالي المنهار في كافة القطاعات قد انعكس سلباً على القطاع. واعتبر ان بعض الشركات في عرف الإفلاس، ويضاف إلى ذلك، مشكلة عدم البت بآلية دفع التعويضات للمتضررين من إنفجار مرفأ بيروت.

السوق السعودي

لقد مرّت على سوق التأمين في المملكة خلال السنوات الخمس عشرة الماضية، تطورات هامة استطاع من خلالها البنك المركزي السعودي تحقيق انجازات هائلة في تنظيم القطاع وسعودة اغلب القيادات. وحيث أن سوق التأمين السعودي، بعد اصدار القوانين والأنظمة التابعة لتنظيمه، يعتبر سوقاً ناشئاً وخاضعاً لتجارب التنفيذ للإجراءات وتعاميم البنك المركزي السعودي، فقد واجه صعوبات عديدة أدت إلى إحداث الظروف التالية:

١- عدم تمكن العديد من شركات التأمين المسجلة من مواجهة المنافسة وتحقيق الارباح المرجوة، كما كان يتأمل المستثمرين، واحتكار السوق من عدد قليل من الشركات دون تسميتهم، ان كان في مجال التأمين الصحي أو غيره، وهذا أدى الى توجه البنك المركزي السعودي لإعادة تقييم الشركات واعادة هيكلة رأس المال كي تستطيع الاستمرار والمنافسة في السوق وتشجيع الشركات الاجنبية بدخول السوق للإستثمار فيه، وهم مطمئنون على اموالهم. وهناك بادرة ترشيد تعاميم الالتزام بما يتلاءم طبيعة عمل الشركات وحجمها المالي.

٢- عدم تمكن العديد من وسطاء التأمين من الاستمرار والمنافسة في سوق التأمين السعودي لعجزهم في زيادة الانتاج لمستوى يستطيعون من خلاله تغطية المصاريف المتراكمة، وخاصة فيما يتعلق بأنظمة الإلتزام المطلوبة من البنك المركزي السعودي، وهذا ما ادى إلى خروج العديد من الوسطاء والتوقف عن العمل. كما انه اصبح التوجه الى الاندماج حديث الساعة بين الوسطاء.

لقد بدأ البنك المركزي السعودي بوضع الانظمة والشروط اللازمة لإنجاح الاندماج بما يتلاءم مع الاهداف المرجوة من مثل هذه الخطوة واحداث خطوط تواصل بين هذه الشركات تحت اشرافه.

هذا وبسبب تفشي وباء «كورونا» ومازال، تأثرت كافة القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع التأمين في المملكة، ومع عودة الاجواء الصحية لطبيعتها في المملكة بعد ضبط الوباء فإن عجلة الاقتصاد ستعود بكمية كبيرة من المشاريع والتي ستساعد على نمو قطاع التأمين.

ان عملنا كمستشاري تأمين منذ اكثر من ثلاثين عاما في المملكة وتعاطينا مع العملاء من القطاع الخاص والعام، قد امكننا من وضع التقييم الصحيح والاسس التأمينية المناسبة لتأمين حماية ممتلكات العملاء واستدراك مكامن الاخطار الواجب درؤها وهذا ماساعد على استمرار الشركة بالنمو وتحقيق الانجازات كان آخرها تعيين الشركة مستشاري تأمين من قبل وزارة الخارجية والهيئة الملكية للجبيل وينبع.

سوق لبنان

أما بالنسبة لسوق التأمين في لبنان ولدى متابعتي الحقيقية للوضع الحالي فلا بد من التعليق على الامور التالية:

ان الوضع الاقتصادي المنهار قد أثر على كافة القطاعات بما فيه قطاع التأمين، وتعتبر الآن بعض شركات التأمين المحلية في عرف الافلاس، بعد أن نفدت قيمة رأس مالها بسبب تداعي الليرة اللبنانية، واموالها أصبحت محجوزة في البنوك.

ان الشركات التي قد تستطيع الاستمرار هي التي لديها تواجد خارج لبنان، والذي قد يؤمن لها بعض الدولارات «فريش» في وقت الحاجة، وكذلك تلك التي تمتلك عقارات تستطيع بيعها لو بنصف سعرها لتأمين ايرادات الاستمرارية.

ان العديد من خبراء التأمين في لبنان، وللأسف، قد هاجروا الى دول الخليج حيث اتيحت لهم فرص افضل.

ان انفجار مرفأ بيروت والاضرار الناجمة عنه قد أصبح حديث الساعة، واصبح التعويض للمتضررين المؤمنين كلعبة البوكر ريثما يتم انتهاء التحقيق. والخيارات هي إما الانتظار وقد يطول لسنين حتى انتهاء التحقيق أو القبول بتسوية مع شركات التأمين على أساس جزء يتم قبضه بدولارات «فريش» وجزء شيك بنكي لا يساوي ٢٠٪ من قيمته.

الانتظار لا شك له مخاطر، فقد ينتهي التحقيق إلى اثبات عمل تخريبي والكثيرون غير مؤمنين ضد الاعمال التخريبية، وهنا يفقد حقه بالتعويض أو يتم افلاس شركة التأمين وهنا ايضاً يفقد حقه وصعوبة التعويض.

فإذا صدر القرار الظني أو التحقيق بوجود عمل تخريبي تستطيع شركات التأمين إعادة ما سددته للعملاء بالرغم من صعوبة ذلك، وإذا صدر القرار الظني بعدم وجود عمل تخريبي تستطيع الشركات إعادة التعويض بالكامل بالدولار «الفريش» من معيدي التأمين وبالحالتين تكون هي الرابحة من التسويات.

ان شركات التأمين في لبنان بدأت العمل على اسلوب دفع الاقساط بدولار «فريش» لقاء التعويض بدولار «فريش» أو دفع شيك مصرفي، ودفع التعويضات بشيك مصرفي ويحتاج هذا الاجراء لمدة طويلة للنضوج وتكوين مايكفي من احتياط كاف لتسديد الحوادث والمطالبات وخاصة أن اغلب الانتاج هو تأمين صحي وسيارات وهو ضمن احتياط الشركات دون إعادة تأمين. ■

المهندس محمد العبد اللطيف

(المدير العام لشركة DIAMOND BROKER - السعودية):



أصبحنا أكثر جهوزية ومرونة للتعامل مع أي مستجدات بفضل التدعيم المستمر للبنية التحتية واعتماد التحوّل الرقمي في أعمالنا

يرى المهندس محمد العبد اللطيف المدير العام لشركة DIAMOND BROKER في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» «أن القيود التي فرضتها جائحة «كورونا» دفع بالشركة إلى وضع خطة لمواجهة التداعيات الحالية والمستقبلية ترتكز على محاور ثلاثة وهي: الرقمنة (التحوّل الرقمي)، وضع خطط استمرارية الأعمال تضمن خلق بيئة عمل مرنة وآليات مراقبة تسمح بالعمل بكفاءة عن بعد، وكذلك خلق قنوات توزيع جديدة تضمن استمرارية العمل والتعامل اللاتلامسي مع العملاء باستخدام التكنولوجيا المتاحة».

ويكشف العبد اللطيف عن العمل على منصة رقمية خاصة بالشركة تسهيلاً للتعامل مع العملاء وتقديم الخدمات والمنتجات لهم بالسرعة المطلوبة وبالجودة العالية.

■ سرعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الاستراتيجية الذي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– أثرت جائحة Covid-19 على سوق التأمين السعودي في عام ٢٠٢٠ بأكثر من طريقة. واستمرت تداعيات هذا التأثير الى عام ٢٠٢١ وما زلت مستمرة حتى وقتنا الحالي في ضوء ظهور المتحورات الجديدة والتطورات على هذا الصعيد.

ومن الجدير بالذكر أن الدور الرقابي لأجهزة الدولة ودعم الحكومة أسهما في تخفيف التأثيرات على قطاع التأمين إضافة إلى عامل منع التجول، مقارنة بالشركات في دول عديدة تحملت فيه كامل الأعباء في ظل ظروف اقتصادية استثنائية عصفت بالعالم وتسببت في إغلاق النشاطات التجارية وفرض منع التجول وإجراءات الحجر الصحي، لذلك كان من المهم في ظل هذا الدعم الكبير من الدولة لجميع القطاعات أن تتجه الشركات إلى خيارات أكبر لضمان الاستمرارية.

وحيث ان القيود التي تم فرضها للتعامل مع الجائحة قد أثرت على الحركة وساهمت عمليات الإغلاق في تحسين النتائج المالية لسوق التأمين إلا أنه كان لها تأثير سلبي على قنوات التوزيع وشركات الوساطة العاملة بمجال التأمين مما دعانا إلى وضع خطة لمواجهة تلك التداعيات الحالية والمستقبلية تتركز على ثلاثة محاور أساسية وهي:

١. الرقمنة (التحول الرقمي).

٢. وضع خطط استمرارية الاعمال تضمن خلق بيئة عمل مرنة واليات مراقبة تمكن من العمل عن بعد بكفاءة.

٣. خلق قنوات توزيع جديدة تضمن استمرارية العمل والتعامل اللاتلامسي مع العملاء باستخدام التكنولوجيا المتاحة.

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– تتمثل أهم التحديات التي نواجها حاليا فيما يلي:

١. ازدياد وطأة المنافسة السعرية لا سيما مع توجه معظم العملاء الى توفير المصروفات في ضوء تداعيات الجائحة خصوصاً بالقطاعات المتأثرة بشكل مباشر بتلك التداعيات مع توجه المزاج العام الى تقليل الانفاق على كافة الأصعدة بما فيها التأمين.

٢. ازدياد عزوف العملاء عن أنواع التأمين غير الإلزامية بخلاف السيارات والطبي وذلك أيضاً من باب تقليل الانفاق.

٣. عدم جاهزية البنية التحتية الرقمية بشكل كامل عند بعض العملاء حيث انه هناك بعض الشركات التي اخذت خطوات واسعة نحو التحول الرقمي والامن السيبراني وما زالت هناك بعض الشركات تخطو خطواتها الاولى نحو التحول الرقمي ولكن نتوقع خلال الأعوام المقبلة جاهزية القطاع بشكل كامل على تلك الأصعدة حيث انه لا بديل عنها.

منصة رقمية خاصة بنا

■ هل تتخوفون من المنصات الرقمية؟ وهل من خطط مستقبلية في هذا المجال؟

– بالعكس بل نسعى اليها وبالفعل يجري العمل حاليا على منصة رقمية خاصة بنا وسوف نعلن عنها بالقريب العاجل.

■ أحدثت جائحة Covid-19 تحولات هائلة في السلوك البشري وحفّزت على إعادة توجيه الأعمال من البداية إلى النهاية. ما هي السبل التي ستعتمدونها في طريقة تعاملكم وتفاعلكم مع العملاء؟

– لقد قمنا بالفعل منذ ظهور الجائحة باعتماد سياسات العمل المرن وعن بعد وبالتالي إن التعامل مع العملاء سيكون مزيجاً بين الاجتماعات الافتراضية عن بعد والاجتماعات وجها لوجه مما يسهل الوصول اليهم.

أكثر جاهزية ومرونة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– أصبحنا اكثر الماماً بالتطورات فيما يخص تداعيات وتطورات الجائحة وأصبحنا أكثر جاهزية ومرونة للتعامل مع أي مستجدات وذلك بالاستمرار في تدعيم البنية التحتية وتبني سياسات العمل المرن وعن بعد لضمان استمرارية الاعمال.■

أحمد الرقيبة (نائب الرئيس التنفيذي لشركة ELITE لوساطة التأمين):

التحوّل الرقمي ساهم في استمرار أعمالنا بالوتيرة نفسها ونعمل على إطلاق منصة رقمية لتطوير أعمالنا



أثبتت شركة ELITE لوساطة التأمين، منذ تأسيسها في المملكة العربية السعودية، أنها أهل للإلتزام بحماية عملائها من الأخطار اليومية التي قد تواجههم. وهي تعد إحدى الشركات الرائدة في مجال وساطة التأمين.

وتقدم الشركة خدمات الوساطة لجميع شرائح المجتمع، بالإضافة إلى المنشآت المتوسطة والصغيرة والشركات الكبيرة، وكذلك الجهات الحكومية والشبه حكومية ضمن خطط تأمينية موثوقة، منسجمة مع حاجات العملاء بغية تبديد مخاوفهم.

يرى أحمد الرقيبة نائب الرئيس التنفيذي لشركة ELITE لوساطة التأمين، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن التحوّل إلى التقنيات الرقمية في العمل في القطاع وتسيير أموره، ساهم في استمرار الأعمال بالوتيرة نفسها في ظل القيود المفروضة على حركة التنقل».

ويضيف بأن الإقبال على شراء التغطيات التأمينية لم يعد من أولويات العملاء حالياً بفعل الإنكماش الإقتصادي الناجم عن انتشار جائحة «كورونا».

ووفق الرقيبة، فإن هذه التحديات ليست وحيدة، إذ تعاني شركات الوساطة من قلة الكوادر المؤهلة في القطاع، والمنافسة القوية في السوق، ومن تزايد عدد الشركات بما يفوق حاجة السوق المحلية. ويكشف عن قرب إطلاق الشركة، التي يقودها الرئيس التنفيذي الأستاذ/ سامر الفايز، لمنصة خاصة بها استناداً إلى أهمية التحوّل نحو البرامج الرقمية في تطوير أعمالها.

■ كيف تمكنتم من التكيّف مع جائحة «كوفيد-١٩» والتداعيات الناجمة عنها؟

– فرضت الجائحة على معظم القطاعات، ومنها قطاع الوساطة، إعتماد أساليب عمل مختلفة والتحوّل نحو التقنيات الرقمية لعقد الإجتماعات عن بُعد، والإستمرار في خدمة العملاء خلال فترات الإغلاق من خلال وسائل التواصل المختلفة. وبالتالي ساهمت هذه الحلول في إستمرار الأعمال بالوتيرة نفسها في ظل القيود المفروضة على حركة التنقل.

تبدل واضح في متطلبات العملاء

■ في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء بعد إنتشار الجائحة؟

– بالتأكيد، هناك تبدل واضح في متطلبات العملاء نتيجة الإنكماش الإقتصادي الناجم عن إنتشار الوباء، بالإضافة إلى تغيير أسلوب العمل وعدم القدرة على عقد الإجتماعات والتواصل مع العملاء بشكل مباشر إلى جانب توجههم نحو تأمينات معينة مثل تأمين مسؤولية المديرين والموظفين D&O. مع الإشارة إلى أن عدداً من العملاء لم يعد شراء التغطيات التأمينية أولوية لهم مالم تكن إلزامية.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في قطاع وساطة التأمين؟

– تعاني شركات الوساطة من تحديات أبرزها حرب الأسعار والمنافسة القوية في السوق، فضلاً عن أن العدد المتزايد للشركات يفوق حاجة السوق المحلية.

■ هل تتخوفون من المنصات الرقمية، وهل من خطط مستقبلية في هذا المجال؟

– على العكس نحن نؤيد هذه المنصات وسنعمل قريباً على إطلاق منصة خاصة بنا انطلاقاً من أهمية التحوّل نحو البرامج الرقمية في تطوير أعمالنا.

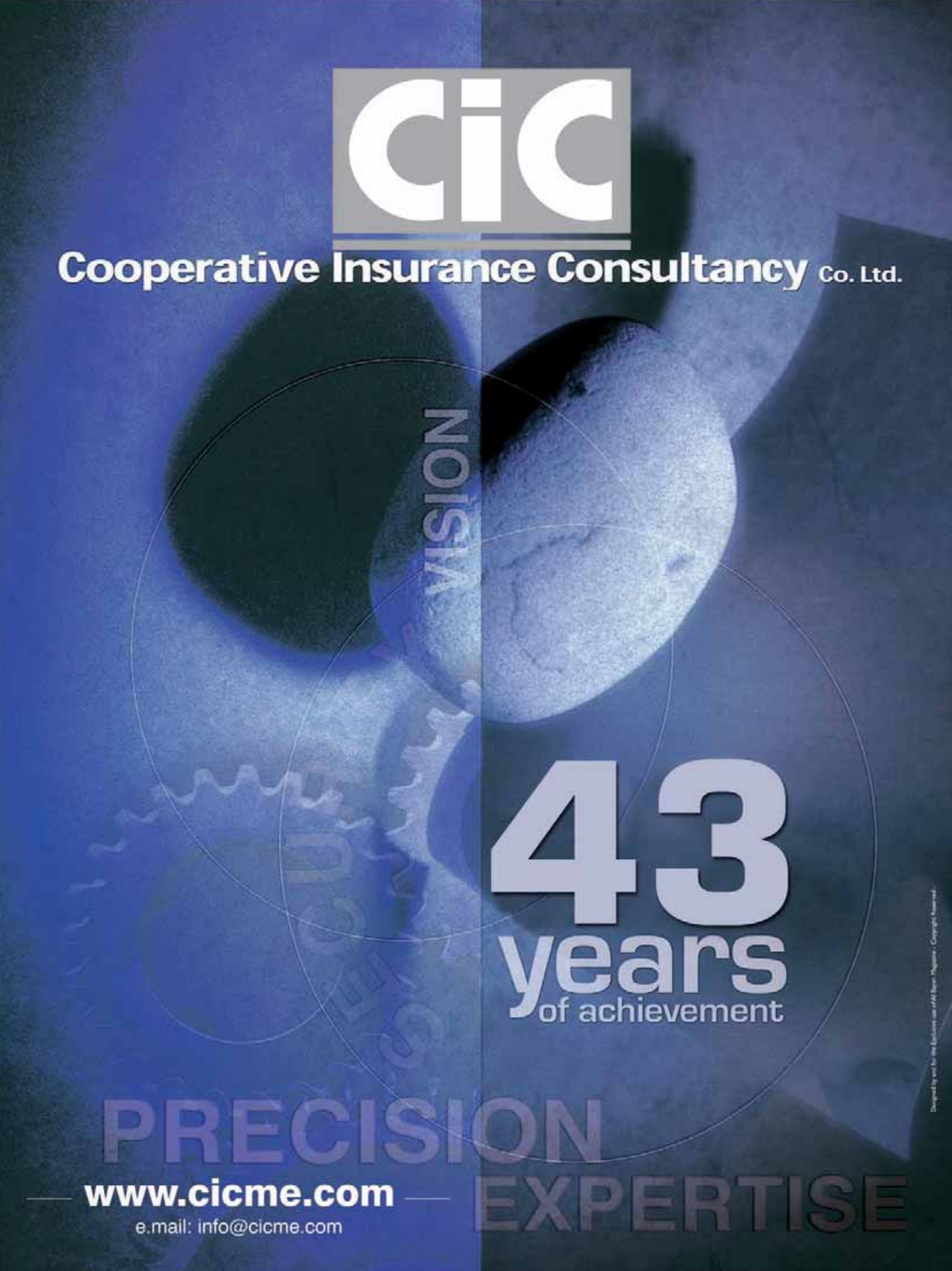
■ ما هي خططكم المستقبلية، وكيف تقوّمون أداء الشركة خلال العام الماضي؟

– منذ تأسيسها عام ٢٠٠٨ ، تؤدي النخبة دوراً رائداً في وساطة التأمين وتعزيز دور الوساطة في سوق التأمين السعودية، ودعم شركائها بما يضمن أعلى مستويات الخدمة وأجودها وإدارة المخاطر بكفاءة وفاعلية، من خلال أداء دور الوساطة وإدارة وثائق التأمين بشكل عام، لذا تم إستقطاب كوادر بشرية خلال عام ٢٠٢١، ذات تأهيل عالٍ تقوم بهذا الدور بالإضافة إلى الإستثمار في الحلول التقنية التي ستمكننا من تقديم قيمة مضافة لشركائنا. حيث شهد عام ٢٠٢١ إطلاق العديد من المبادرات التي سنرى أثرها خلال الفترة القادمة.■

■■■

دور رائد لشركة النخبة في دعم شركائها بأعلى مستويات الخدمة وأجودها

■■■


CiC
Cooperative Insurance Consultancy Co. Ltd.
VISION
43
years
of achievement
PRECISION
EXPERTISE
www.cicme.com
e.mail: info@cicme.com

فريد صابر (مساعد الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين GIG):

مجموعة الخليج للتأمين استفادت من الفرص الاستثمارية فقامت بالاستحواذ على عدد من الشركات لإعادة تموضعها كواحدة من أكبر مجموعات التأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



تعد مجموعة الخليج للتأمين GIG أكبر شركة تأمين في الكويت وضمن الخمس الكبار عربيا وهي متواجدة في معظم الدول العربية. كما وأن أنشطتها مدعومة من قبل اكبر شركات إعادة التأمين في العالم.

وتقدم مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات لمختلف أنواع التأمين.

فريد صابر مساعد الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين GIG يؤكد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، «إن الشركة تعد من الشركات الرائدة في العالم العربي بإطلاق منصاتها الإلكترونية وبرامج الهواتف الذكية منذ أكثر من عشر سنوات، ما انعكس إيجاباً خلال فترة جائحة «كورونا» فانتقلت بفضل خطة استمرارية العمل BUSINESS CONTINUITY PLAN بسلاسة إلى نطاق العمل عن بعد.

ووفق صابر فإن أبرز الإستحواذات التي قامت بها، الإستحواذ على أعمال شركة AXA في دول مجلس التعاون الخليجي، بالاضافة الى استحواذات عديدة كان لها وقع ايجابي على الشركة ودعمتها بتصنيف A ممتاز من أ م بست.

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفه. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– مما لا شك فيه أن جائحة كورونا ولّدت مصاعب كبيرة استعصت على كثير من الدول وأرهقت ميزانيات حكوماتها، كما تركت أثار كبيرة على المجتمعات سواء اقتصادية، اجتماعية ونفسية تستوجب معالجة طويلة الأمد للخروج منها.

إلا أن الجائحة أثمرت كذلك مجموعة من الفرص؛ فعلى سبيل المثال تم اعتماد نظام العمل عن بعد والذي أثبت نجاحه في كثير من الأحيان بفضل التطور التكنولوجي. كما أجبرت الكثير من القطاعات الحكومية والخاصة على تطوير قدراتها التقنية للاستمرار في تقديم خدماتها.

وقد سبق وقامت مجموعة الخليج بالاستثمار في تطوير تقنياتها فكانت من الشركات الرائدة في العالم العربي بإطلاق منصاتها الالكترونية وبرامج الهواتف الذكية منذ أكثر من عشر سنوات، وكان لهذا الاستثمار مردوده العالي خلال فترة كورونا حيث أن خدمات الشركة لم تتوقف، مستفيدة من خطة استمرارية العمل (Business continuity plan) فانتقلت بسلاسة إلى نطاق العمل عن بعد.

كما أن مجموعة الخليج استفادت من الفرص الاستثمارية خلال الجائحة فقامت بالاستحواذ على عدد من الشركات في المنطقة، لإعادة تموضعها كواحدة من أكبر مجموعات التأمين في الوطن العربي. كان أهمها الاستحواذ على أعمال شركة AXA في دول مجلس التعاون الخليجي، والاستحواذ على شركة العرب للتأمين في الأردن، والشركة الخليجية للتأمين التكافلي في الكويت بالإضافة إلى مجموعة استحواذات أخرى في القطاعات المساندة.

اطلقنا العديد من المبادرات

■ تقود التكنولوجيا والرقمنه مستقبل التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– مجموعة الخليج للتأمين هي واحدة من الشركات الرائدة في هذا المجال في المنطقة. وقد أطلقت العديد من المبادرات الرقمية بهدف تعزيز تجربة العملاء وزيادة الكفاءة التشغيلية. تشمل هذه المبادرات تطبيقًا لتقليل مخاطر الحوادث في الأردن (Auto Telematics) وتطبيقًا للتشخيص يعتمد على الذكاء الاصطناعي للهواتف المحمولة في تركيا (WhatsApp Chat Bot). إلى جانب ذلك، يعد التطبيب عن بعد (Telemedicine) مبادرة مهمة على مستوى مجموعة GIG وقد نفذت العديد من شركاتها التابعة لا سيما في البحرين والأردن حلول RPA.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

أهم التحديات تتمثل في سرعة الخروج من ذيول الجائحة ونمو الاقتصادات العربية وتأثرها بالوضع الاقتصادي العالمي، أسعار النفط وثباتها والتي تؤثر بشكل كبير على موازنات الحكومات واستثماراتها في القطاعات الانشائية، الصحية والعلمية... كل ذلك ينعكس بشكل مباشر على قطاع التأمين ويحد من نموه.

كذلك التأثير الجيو–سياسي في منطقتنا لاسيما أن مجموعة الخليج للتأمين متواجدة في عدد من الدول التي تعاني من مشاكل سياسية واقتصادية وعدم استقرار في سعر النقد كتركيا وسوريا ولبنان والعراق.

أما في قطاع التأمين بشكل خاص فنرى بروز تحديات عديدة منها سرعة التطور التشريعي في بعض الدول في مجال التأمين، بالإضافة إلى حماية البيانات (Data protection)، معايير المحاسبة (IFRS17)، وتأثيراتها على كفاية رأس المال والتصنيفات (Ratings).

■ أين ترون فرص النمو؟

– ان المجتمعات العربية مجتمعات شابة والدول العربية لديها الكثير من الموارد وفرص النمو في القطاعات الإنتاجية والصناعة، التكنولوجيا، والسياحة. إن استراتيجية المجموعة في الفترة القادمة تعتمد على تنويع مصادر الدخل وتنويع المنتجات في التأمينات العامة خاصة التأمين على الممتلكات والمسؤوليات المهنية والإدارية (D&O and PI) وتأمينات الحياة كذلك التركيز على SME's وMicro Insurance وتأمينات جديدة للأفراد كالتأمين على المخاطر السيبيرية.

تأثير «كورونا» والكوارث الطبيعية على نتائج المعيدين

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد– ١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– مما لا شك فيه أن تداعيات كورونا أثرت على نتائج معيدي التأمين العالمية أضف إليها الكوارث الطبيعية الأخرى مما أدى بالعديد من شركات الإعادة إلى تكبّد الكثير من الخسائر التقنية والتشدد في أسعارها وشروطها، وتقليص حدود التغطيات المعتمدة في منطقتنا. إلا أن حصر المطالبات الناتجة عن Covid19 في قطاع التأمين الطبي وقطاع تأمينات الحياة وعدم امتداده إلى قطاع تأمين الخسائر على الأرباح ساعد على الحد من خسائر معيدي التأمين في المنطقة مقارنةً بالأسواق العالمية الأخرى.

استحواذات، زيادة رأسمال وتصنيف ممتاز

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– كما ذكرنا سابقاً استفادت مجموعتنا من عدة فرص استحواذية خلال فترة كورونا كما قامت بزيادة رأسمالها وإصدار سندات (Perpetual) لتدعيم مركزها المالي مما أدى إلى تحسين التصنيفات الائتمانية الثلاثية (Credit Ratings)، حيث تتمتع مجموعة الخليج للتأمين الآن بتصنيف القوة المالية بدرجة A (ممتاز)، وكذلك تصنيف a للإصدار الائتماني مع نظرة مستقبليه مستقرة من وكالة إي إم بيست. كما قامت وكالة ستاندرد أند بورز بوضع تصنيف القوة المالية (FSR) والتصنيف الائتماني (ICR) للمجموعة على المستوى A مع نظرة مستقبلية مستقرة. وقد منحت وكالة موديز للمجموعة التصنيف الائتماني من الفئة A3 للقوة المالية للتأمين (IFSR) مع نظرة مستقبلية ايجابية.■

مجموعة الخليج للتأمين تفوز بجوائز مرموقة



خالد الحسن
الرئيس التنفيذي لمجموعة gig



خالد السنعوسي
المدير التنفيذي في gig



طارق الصحاف
الرئيس التنفيذي لشركة gig في الكويت

عام ناجح ينتهي بالفوز بتقديرات الدولية

أعلنت مجموعة الخليـــج للتأميـــن gig، الشركة الرائدة في قطاع خدمات التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، عن فوزها بالعديد من الجوائز الدولية العالمية التي تعكس تركيزها على بناء علاقات عالية الجودة طويلة الأمد وقائمة على أساس الاحترام المتبادل.

حصلت مجموعة الخليج للتأمين على ثلاث جوائز في حفل توزيع جوائز الاستثمار والتنمية في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ٢٠٢١ من قبل وورلد فاينانس وهي:

- شركة التأمين الأكثر موثوقية
- أفضل شركة تأمين من حيث جودة خدمة العملاء
- التميز والتفاني في المسؤولية الاجتماعية للشركات في الكويت.

إلى جانب ذلك، تفخرالمجموعة أيضًا بالإعلان عن فوزها:

- جائزة «أفضل مجموعة التأمين الأكثر استدامة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ٢٠٢١» من قبل وورلد بزنس اوت لوك العالمية .
- جائزة «أفضل شركة علاقات المستثمرين (التأمين)، الكويت» من جلوبال إيكونوميكس، المملكة المتحدة.

وتعدّ هذه الجوائز بالتأكيد شهادة على القيادة الديناميكية لمجموعة الخليج للتأمين والتوجه الاستراتيجي والقدرة على تلبية متطلبات الأعمال المتزايدة إلى جانب مواكبة التطورات الاستراتيجية الواعدة على الرغم من حالة الوباء. وتسعى مجموعة الخليج للتأمين بشكل حثيث لتكون قوةً تأمينيةً إقليمية من خلال برنامج التوسع الإقليمي الخاص بها، وعروض المنتجات المتنوعة مع التركيز المتزايد على ابتكار المنتجات، وخوض رحلة التحول الرقمي مع نهج يركز على العملاء، وتقديم الأداء التشغيلي والمالي الأمثل، وقد جرى تقدير جهودها كما يجب.

كما أن لمجموعة الخليج للتأمين جهوداً كبيرة في خدمة المجتمع. ومن خلال حماية حاملي وثائق التأمين من المخاطر الكبيرة، فإن الشركة تسهّل الحفاظ على المرونة وترسيخ الاستقرار والثروات مع المساعدة في الوقت نفسه على بناء مجتمعات قوية وأكثر ازدهاراً.

خالد السنعوسي: تتماشى هذه الجوائز مع خطتنا وقوتنا الإقليمية وتمهد الطريق بالتأكيد لتعزيز التميز في أعمالنا وفي تحقيق رؤيتنا

وذكر السيد **خالد السنعوسي**، المدير التنفيذي في مجموعة الخليج للتأمين: «إنه لمن دواعي سرورنا أن نفوز بهذه الجوائز المهمة. وعلى اعتبار أننا من أكبر مجموعات التأمين وأكثرها تنوعًا في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فقد نجحت مجموعة الخليج للتأمين في تنويع عروض التأمين بغية تحقيق نمو وربحية مستدامين في الأسواق التي نعمل فيها. إن هذه الجوائز تتماشى مع خطتنا وقوتنا الإقليمية وتمهد الطريق بالتأكيد لتعزيز التميز في أعمالنا وفي تحقيق رؤيتنا».

وأضاف: «نجحت مجموعة الخليج للتأمين على صعيد علاقات المستثمرين في ترسيخ ثقافة داخلية تعتمد على تطبيق أفضل الممارسات والمعايير في المجموعة. ونحن نتبع برنامج تواصل فعّال ومنظم يمنح مستثمرينا الكرام وأصحاب المصلحة الآخرين والأسواق المالية، محلياً وإقليمياً ودولياً، أنسب الأدوات لنقل للمعلومات. وتجدر الإشارة إلى أننا أيضًا أول شركة تأمين ومن بين الشركات الكبرى في الكويت التي دخلت في شراكة مع جمعية علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط، وهي منظمة غير ربحية تروج لأفضل ممارسات العلاقات الدولية في منطقة الشرق الأوسط».

«الخليج للتأمين» تحصد جائزة مزود حلول التأمين الأكثر ابتكاراً في المنطقة

أعلنت مجموعة الخليج للتأمين – الكويت gig-Kuwait حصولها على جائزة «مزوّد حلول التأمين الأكثر ابتكاراً في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ٢٠٢١» من قبل «كابيتال فايننس إنترناشونال» (CFI.co).

وفي هذا السياق، صرّح **طارق الصحاف** الرئيس التنفيذي للشركة في الكويت قائلاً: «جاءت هذه الجائزة لتأكيد القدرات الرقمية المتقدمة التي نفذتها الشركة خلال الأعوام الثلاثة الماضية، من خلال تبني التحوّل الرقمي وتكامل تشغيل الآلية لخدماتنا، والتي من شأنها توفير تجربة أسهل وأكثر تقدماً لعملائنا، استكمالاً لرؤية المجموعة الاستراتيجية، والتي تركز على الإبتكار والتحوّل الرقمي والإستمرار بتوفير تجربة مميزة للعملاء، وتحقيق النمو والتميّز في كل ما نقدمه للمساهمين».

وتسلّط الجائزة الضوء على نجاح المجموعة في تطوير تجربة العملاء، من خلال توفير عدة حلول إلكترونية متقدمة تلبي احتياجات التأمين الخاصة بهم، وتضعها في متناول أيديهم، حيث باستطاعة العملاء شراء أو إدارة وثائق التأمين الخاصة بهم عبر عدة قنوات إلكترونية متقدمة، ومن أبرزها تطبيق gig-Kuwait، إضافة إلى الموقع الإلكتروني الخاص بالمجموعة (www.gig.com.kw)، والذي يوفر تجربة فريدة لشراء أو تجديد وثائق التأمين، وتقديم المطالبات، والإستفادة من برامج المكافآت، والبحث عن مواعيد عمل الفروع وآخر العروض.

يوسف سعد السعد (الرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين AL AHLEIA - الكويت):

نحرص دائماً على تقديم خدمات متميزة وعلى مصداقيتنا مع عملائنا



تعد الشركة الاهلية للتأمين من أعرق الشركات في الكويت والعالم العربي، وهي استمرت في إدائها الحيوي منذ تأسيسها.

وتعكس الانجازات التي حققتها الشركة متانة مركزها المالي وسياستها الحصيفة والتزامها بمعايير السلوك المهني والحوكمة والشفافية الواجب اتباعها في القطاع التأميني.

يوسف سعد السعد الرئيس التنفيذي للشركة أكد في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: ان «الشركة اعتمدت استراتيجية ناجحة في مواجهة الطوارئ للتعامل مع الظروف الحالية والمستقبلية».

السعد، الذي ساهم بخبرته وثقافته في إكمال مسيرة الشركة الناجحة، يأسف من حرب الاسعار الموجودة في السوق الكويتي، بالرغم من ان «الأهلية» تقابلها بجودة ومصداقية الخدمة المقدمة لعملائها.

واذ يصف الاسواق الخليجية والعربية بالواعدة، يشدد على تنويع الشركة لمحفظتها التأمينية والاستثمارية بصورة دائمة وتعمل جاهدة وبتأن على الارتقاء الى الاعلى والافضل.

▪▪▪▪ توسعنا بصورة مدروسة ونتطلع إلى فرص النمو في الكويت والعالم العربي ▪▪▪▪

■ سرّعت جائحة COVID-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة، كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– نظرا للأزمة التي واجهها العالم من تأثير جائحة COVID-19 على العالم بأثره وعلى قطاع التأمين بصفة خاصة حيث أنه القطاع الذي تنتمي له شركتنا، فإننا بدأنا على الفور التعامل مع هذه الأزمة والتنسيق فيما بين الإدارة التنفيذية والإدارات المختلفة لوضع خطة استراتيجية لمواجهة هذه الجائحة واعتمدنا استراتيجية مواجهة الطوارئ للتعامل مع كافة الظروف الحالية والمستقبلية.

* تجهيز كافة العاملين بالشركة بمختلف الوسائل التكنولوجية الحديثة للعمل عن بُعد.
* تجهيز البنية التحتية التكنولوجية لمواجهة هذا الطارئ.
* تفعيل وتطور المنصة الإلكترونية لتسويق وبيع وثائق التأمين الخاصة بالشركة.
* تفعيل التواصل مع كافة عملاء الشركة عن طريق الوسائل التكنولوجية الحديثة.
* الإعتماد على إرسال واستلام كافة المستندات رقمياً.
* تطوير وتحديث دائم لكافة الوسائل التكنولوجية الرقمية الحديثة لتتواكب مع التغيرات السريعة.
* الإعتماد على وسائل التواصل الإجتماعي للتسويق والإعلان عن منتجات الشركة كذلك الأخبار الخاصة بنا.
* كافة ما يلزم للحفاظ على سير العمل في ظل هذه التغييرات والعمل على تحديث وتطوير وإضافة كل ما يلزم لإنجاز أعمال الشركة بأفضل واسرع طريقة ممكنة.

الإعتماد على التكنولوجيا الحديثة

■ تقود التكنولوجية والرقمنة مستقبل صناعة التأمين ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– تعتمد الشركة بصورة كاملة في الوقت الحالي على التكنولوجيا الحديثة في شتى أعمال الشركة داخلياً وخارجياً تسويقياً وتواصلاً مع العملاء، وتقوم في هذا الشأن بالإعتماد على المنصة الإلكترونية للشركة والموقع الإلكتروني ووسائل التواصل الإجتماعي وشبكة الإنترنت داخلياً ومحلياً وعالمياً وتطوير وتحديث هذه الوسائل بصورة مستمرة.

التحديات

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها؟

– أهم التحديات التي نواجهها هي قوة المنافسة في السوق الكويتي ووجود شركات كثيرة مقارنة بحجم السوق ونظراً لأننا كشركة كبيرة لها تاريخ طويل يصل الى ستين عاماً في تقديم خدمة التأمين المميزة في السوق الكويتي والخليجي والعربي، ونحرص دائماً على تقديم خدمات متميزة ونحافظ على مصداقيتنا مع عملائنا فإننا نعاني من حرب الأسعار الموجودة في السوق الكويتي ولكننا دائما ما نهتم بجودة ومصداقية الخدمة المقدمة لعملائنا.

فرص النمو موجودة

■ أين ترون فرص النمو؟

– فرص النمو موجودة في السوق الكويتي بصفة عامة في كافة أنواع ومجالات التأمين وكذلك السوق الخليجي والعربي هي أسواق واعدة نتوقع لها النمو ونحاول دائما الإستفادة من هذا النمو.

التشدد يتوقف على خبرة وموقع وقوة الشركة

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الجائحة والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد إرتفاعاً في الأسعار أو تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– بالفعل، وكما تعلمون نظراً للأحداث التي مر بها العالم خلال السنوات الأخيرة من كوارث طبيعية وجائحة COVID-19 الخ... فقد بدأت شركات الإعادة التشدد في الشروط ورفع الأسعار، ولكن هناك ملاحظة فإنه عند تجديد الإتفاقيات تتوقف الشروط والأسعار على خبرة شركة التأمين وقوة مركزها المالي وجودة محفظتها التأمينية والتقييم المالي العالمي لها، وكل هذا يؤثر إيجاباً أو سلباً في شروط وأسعار إتفاقيات إعادة التأمين.

نمو وتطوّر مستمران

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم الأهلية للتأمين؟

– تنمو شركتنا وتتطور دائماً من عام لآخر، وتحافظ على مكانتها المحلية والإقليمية، وتعمل على زيادة محفظتها التأمينية المتميزة وزيادة أرباحها السنوية، وتتوسع بصورة جيدة ومدروسة وباحترافية شديدة محلياً وخليجياً وإقليمياً، وتنوع محفظتها التأمينية والإستثمارية بصورة دائمة وتحاول جاهدة وبصورة متأنية الإرتقاء للأعلى والأفضل دائماً.■



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

١٠,٧ ملايين دينار أرباح شركة الكويت للتأمين في ٩ أشهر

سامي شريف: نواصل سياسة متحفظة مع نجاحنا في إدارة التحديات



كشفت شركة الكويت للتأمين KIC عن تحقيق صافي ربح خلال الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٢١ قدره ١٠,٧ ملايين دينار مقابل ١٠,٣ ملايين للفترة نفسها من العام ٢٠٢٠.

ولفتت الى أن إجمالي الأقساط التي تم الاكتتاب بها للفترة الحالية بلغ ٣٤,٤ مليون دينار، مقابل ٢٩,١ مليونا لنفس الفترة من العام ٢٠٢٠ بزيادة قدرها ١٨٪.

وذكرت ان صافي الربح التشغيلي للفترة الحالية بلغ ٤,٢ ملايين دينار، مقابل ٣,٢ ملايين بزيادة نسبتها ٣٪ لافتة الى أن صافي إيراد الاستثمار للفترة الحالية بلغ ٧,٣ ملايين دينار.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة **سامي شريف**: «حققنا تلك النتائج التشغيلية حرصا منا على الوباء فالتزاماتنا تجاه المساهمين والعملاء، وما زلنا نواصل اتباع سياسة متحفظة مع استمرار نجاحنا في إدارة التحديات التي تواجهنا».

وأضاف شريف: «الى جانب الأرباح والمبيعات، فإن الشهور التسعة كانت حافلة بالانجـــازات، حيث تـــم تثبيت التصنيف الائتماني لشركتنا من وكالتي AM BEST وMOODYS عند A- و A3 ممتاز على التوالي مع نظرة مستقبلية مستقرة».

وأشار الى ان الشركة أطلقت وثيقة تأمين جديدة تحت مسمى سايبر سيف ضد أخطار الهجمات الالكترونية، للحد من مضاعفات الهجوم الرقمي، الذي ينجم عنه توقف أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وأكد **شريف** ان الشركة مستمرة وبقوة في خططها لمواكبة تطور خدمات التأمين تكنولوجيا، اذ قامت بقفزات نوعية بهذا الخصوص، وتقوم دائرة المعلوماتية بالشركة بإحداث تغييرات على المنظومة الحالية، والتي تساعد على التواصل مع العملاء، سواء على مستوى تلبية احتياجاتهم من ناحية المطالبات، او تجديد التأمينات لهم.

الكويت للتأمين أفضل شركة تأمينات عامة في الكويت والأكثر ابتكاراً في تأمينات الحياة





حازت شركة الكويت للتأمين على جائزتي «أفضل شركة تأمينات عامة في الكويت لـعـام ٢٠٢١»، و«الشركة الأكثر ابتكاراً في التأمين على الحياة في الكويت لعام ٢٠٢١» مـــن Economics The Global، وذلك تـقـديـراً لـمـبـادراتـهـا فـي تـقـديـم منـتـجـات تـأمـيـنـيـة منـوعـة وسعيها المستمر في تعزيز حزمة خدماتها وحلولها المبتكرة.

والمعروف أن شركة الكويت للتأمين تأسست عام ١٩٦٠ كأول شركة تأمين في الكويت ودول مجلس التعاون، ومنذ ذلك التاريخ وهي تحتفظ لنفسها بسمعة طيبة ومكانة رائدة في سوق التأمين المحلي والإقليمي بما تقدمه من منتجات وخدمات تأمينية موثقة ومبتكرة وبما تضمنه من خبراء هم الأكثر احترافية في مجال صناعة التأمين على مستوى الكويت ودول مجلس التعاون.



Gen Re | 100 years

175 Cologne Re

Celebrating a Lifetime of Reinsurance Relationships



2021 a very special year for Gen Re, marking our 100th anniversary – and 175 years of the historical Cologne Re, the world's first and oldest reinsurer.

With deep gratitude to the people, clients and partners who have contributed to what Gen Re proudly is today.

Discover more at genre.com/anniversary



أفضل شركة تأمين تكافلي في العالم للعام ٢٠٢١

قتيبة النصف (الرئيس التنفيذي لشركة بيتك تكافل KFH TAKAFUL - الكويت):

إستراتيجيتنا واضحة في تقديم أفضل الخدمات بأعلى المعايير بفضل وجود كوادر بشرية مؤهلة

متسلّحة بجائزة افضل شركة تأمين تكافلي في العالم لعام ٢٠٢١ من مجموعة غلوبال فايننس العالمية تقديراً لأدائها ودورها عالمياً. تتابع شركة «بيتك تكافل» في تنويع خدماتها ومنتجاتها وتقنيتها التي تضيفها على أعمالها وتميّزها عن منافسيها.

يقول قتيبة النصف الرئيس التنفيذي للشركة أن الجائزة تعكس حالة التطوّر المستمر للشركة إلى جانب النمو في الأصول والتنوّع الجغرافي من خلال العمل في السوق الكويتي والتواجد في الخارج مع حلفاء إستراتيجيين وتنامي الحصة السوقية لها..».

ويضيف «اعتمدنا نهجاً مختلفاً في العمل للتكيّف مع الظروف حيث تم إطلاق حجز المواعيد إلكترونياً ونواصل سياسة التطوير بمستوى الخدمة والإهتمام بالعميل، وتمّ تدشين العديد من المنتجات التأمينية حرصاً على الإستثمار في عملية التحوّل الرقمي».

ويؤكد قتيبة النصف، مهندس تطوير الشركة، «الحرص على تحسين أطر الرقابة الداخلية والتوافق مع أفضل معايير الحوكمة، ناهيك عن أفضل الخدمات بفضل كوادر بشرية مؤهلة ومدرّبة».

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– تسببت الجائحة بتداعيات سلبية على مجمل القطاعات ومنها بطبيعة الحال على صناعة التأمين، حيث إنخفضت معدلات السيولة المطلوبة، فضلاً عن أنه كان للأزمة الصحية أثر مباشر على معظم الأسواق المالية العالمية، ما إنعكس سلباً على إستثمارات شركات التأمين. ومن جهة أخرى إعتمدت الشركة نهجاً مختلفاً في العمل للتكيف مع الظروف المتغيرة، حيث تم إطلاق خدمة حجز المواعيد إلكترونياً وذلك لتعزيز إستراتجية التحوّل الرقمي وتماشياً مع الإجراءات الوقائية والتباعد الاجتماعي وإلتزاماً بالارشادات والتعليمات الصحية الصادرة عن الجهات الرسمية.

فضلاً عن حرص الشركة على إستخدام الوسائل التقنية للتسهيل على العملاء طريقة إصدار الوثائق إلكترونيا، من خلال الموقع الإلكتروني والتطبيقات الخاصة بالشركة، التي تواصل سعيها الدائم لخدمة عملائها عبر الاستمرار بسياسة التطوير والارتقاء بمستوى الخدمة والاهتمام بالعميل.

نحرص على إستعمال الوسائل التكنولوجية الحديثة

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– إن سياسة الإعتماد على الأنظمة والمنتجات التقنية متواصلة وتزداد توسعاً بعدما لمسته الشركة من إهتمام وإقبال من العملاء على هذه الخدمات التي تحظى بمعايير الثقة والأمان والسهولة والمرونة، وذلك بعد توفير البنية الأساسية من الأنظمة والتطبيقات التكنولوجية التي تجعل الشركة الأقرب الى عملائها والأكثر خدمات من حيث العدد، والأفضل من حيث التنوع والملاءة لإحتياجات الفرد والشركات والمشاريع الكبرى. وفي سياقٍ متصل، تم تدشين العديد من المنتجات التأمينية الرقمية نتيجة حرص الشركة على إستخدام الوسائل الحديثة والاستثمار في عملية التحول الرقمي، بالاضافة الى إطلاق تطبيق بيتك تكافل، الذي ساهم بشكل كبير في رفع معدلات الانتاج وسهولة الحصول على الخدمات التأمينية بالاضافة الى ذلك تم إضافة خدمة تقديم مطالبات العملاء أونلاين عبر تطبيقنا وذلك لحرصنا على جودة خدمة ما بعد البيع خلال الأزمة الصحية التي مرت بها البلاد.

ترسيخ مكانة الشركة

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– يواجه قطاع التأمين بصفة عامة، تحدي الحفاظ على حجم الانتاج وزيادته وتقوية المراكز المالية لشركات التأمين في ظل ظروف دقيقة تمر بها مختلف الأسواق عالمياً وإقليمياً فضلاً عن الارتفاعات الكبيرة في أسعار التأمين وتشدد الشروط من قبل شركات الاعادة العالمية. ونحن بدورنا نحرص بشكل كبير على ترسيخ مكانة الشركة في السوق المحلي وتحسين أطر الرقابة الداخلية والتوافق مع أفضل معايير الحوكمة والالتزام بها بهدف إستمرار مسيرة النجاح القائمة على إستراتيجية واضحة في تقديم أفضل الخدمات بأعلى المعايير بفضل وجود كوادر بشرية مؤهلة ومدرّبة.

الخيار الأول

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حازت شركة بيتك للتأمين التكافلي بيتك تكافل، على جائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في العالم لعام ٢٠٢١ من مجموعة جلوبل فايننس العالمية، تقديراً لاداء الشركة ودورها في سوق التأمين التكافلي محلياً وعالمياً، الى جانب تميز وتنوع خدماتها ومنتجاتها والتقنية التي تضيفها على أعمالها وتميزها عن منافسيها. كما إستطاعت الشركة أن تؤكد وجودها في قطاعات تأمينية جديدة حققت فيها نجاحاً كبيراً، أهمها ثقة كبرى الشركات، حيث أصبحت الخيار الأول للتأمين على موظفيها وممتلكاتهم ومعداتهم. بالاضافة الى ذلك، منحنا تلك الجائزة يبرز عوامل إيجابية عديدة تعكس حالة التطور المستمر التي تشهدها الشركة الى جانب النمو في الأصول والتنوع الجغرافي من خلال العمل في السوق الكويتي والتواجد في الخارج مع حلفاء إستراتيجيين فضلاً عن تنامي الحصة السوقية للشركة وتعزيز قدراتها التنافسية. كما كان هناك إهتمام كبير من جانبنا على إبتكار منتجات جديدة جاذبة وأكثر قدرة على إستقطاب العملاء، والعمل بمصداقية ومرونة عالية مع الالتزام بالضوابط المهنية والشريحة في تقديم الخدمة والبقاء على تواصل دائم مع مختلف العملاء.■



MİLLİ RE

ACCOMPLISHING THE IMPOSSIBLE

With its more than 90 years of experience, solid financial structure and deep-rooted corporate culture

Millî Reasürans T.A.Ş.
Maçka Caddesi No: 35
34367 Şişli - İstanbul/TURKEY

Phone (0212) 231 47 30
Fax (0212) 230 86 08
E-mail info@millire.com
millire@millire.com

www.millire.com

عمرو صالح خيوة (الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة برقان تكافل Burgan Takaful):

استراتيجيتنا الجديدة بعيدة المدى وتركز على ثقة العميل وتلبية احتياجاته التأمينية



تتمتع شركة برقان للتأمين التكافلي بدعم مالي ورؤية من قبل العديد من المساهمين المعترف بهم مثل مجموعة علي الغانم بالإضافة لإدارة ماهرة وفريق لديه عقود من الخبرة في صناعة التأمين يركز على جعل برقان أكثر شركات التكافل نجاحاً في السوق.

ويقول عمرو صالح خيوة الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة برقان تكافل Burgan Takaful في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» «إن الشركة سرّعت في استراتيجية اعتماد نظم إصدار الوثائق النمطية إلكترونياً ووسائل الدفع الإلكتروني واستخدام تطبيقات الهواتف المحمولة.

أما بشأن الشعار الجديد للشركة فيشدّد على أنه يمثل صورة عصرية تعكس استراتيجية الشركة والتي من شأنها تعزيز مكانة برقان تكافل في القطاع التأميني والتكافلي بشكل خاص، وهو بالتالي يرمز إلى مستقبلنا.

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– لا يوجد مجال للشك ان جائحة Covid 19 أثرت على كافة القطاعات الإقتصادية ومن ضمنها صناعة التأمين.

ومن أهم التغييرات هي الإسراع من عملية التحول الرقمي لكافة القطاعات الخدمية وحيث قمنا بدورنا بتبني استراتيجية اعتماد نظم إصدار الوثائق النمطية الكترونيا وسائل الدفع الإلكتروني المتاحة واستخدام تطبيقات الهواتف المحمولة.

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– على الفور كأي مؤسسة مالية قمنا بالاستفادة من التهديدات التي تواجه الشركة ومحاولة تحويلها الى فرص تشغيلية، وسعينا الى اعتماد وثائق التأمين السيبراني وتأمين الجرائم الالكترونية وتوفير تغطية Covid19 لوثائق تأمين السفر.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– أهم التحديات التي تواجهها الشركة في سوق التأمين الكويتي وسوق التأمين هي المنافسة السعرية والتي زادت بعد أزمة Covid 19 بطلب العملاء تقديم تسهيلات في سداد اقساط التأمين وتأجيل البعض موعد سدادها، فإن معيدي التأمين يطالبون الشركات بسرعة سداد الاقساط المستحقة وعلى الشركة ان تتحمل تكلفة الوقت.

■ أين ترون فرص النمو؟

– في توقعاتنا أن في العام ٢٠٢٢ ومع بدء العودة الى الحياة الطبيعية خاصة مع ثبوت ان المتحورات الجديدة من covid 19 اقل خطورة من الفيروس نفسه وانتشار اللقاح وبدء ظهور العلاجات، ستكون هناك انفراجة في الاسواق التأمينية بوجود المنتجات الجديدة التي تناسب طبيعة الاعمال واستئناف المشاريع المتوقفة، وكذلك ما يترتب من اقساط على طلبات التمديد للمشروعات الحالية. كما ان الجميع ادرك أهمية التأمين وان الخطر قائم ويمكن وقوعه في اي وقت مهما بلغت نسبة احتمال وقوعه، الامر الذي زاد من الوعي التأميني وزيادة الطلب على التأمين بكافة المجالات.

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد–١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في الأسعار او تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– الخسائر الفعلية التي تحققت هي خسائر الكوارث الطبيعية والعواصف والفيضانات والتي ضربت معظم دول العالم ولم تسلم منها المنطقة العربية كما حدث في عمان، والتي غيرت خريطة مناطق الكوارث الطبيعية بالنسبة للمعيد ، وكذلك تغير معدل تكرار هذه الحوادث Frequency وحدثت هذه التعويضات Severity، الأمر الذي أرغم معيدي التأمين في إعادة تغيير اتفاقيات تغطية الكوارث واستحداث اسلوب جديد واتفاقيات جديدة لاستيعاب هذه الخسائر.

وبالنسبة لخسائر Covid 19 فمعظم التأثير كان في تأمين الحياة والتأمين الطبي. وبالنسبة لتأمين الممتلكات تركز في الوثائق ذات الطابع الخاص التي كان يطلبها العملاء والتي تغطي التعويض عن توقف الأعمال نتيجة أي سبب بخلاف الوثائق التقليدية التي تغطي فقد الإيراد او توقف الاعمال كتغطية تبعية لتحقق من خطر مغطى في وثيقة التأمين مثل (الحريق أو عطل ماكينات أو حتى أخطار طبيعية) وتعتقد أن المعيد بموافقته على منح التغطية بالصورة الأولى المفترض أنه على دراية بعواقبها، وشركات التأمين التي تضررت من ذلك هي الشركات التي أخفقت في التعامل مع طلب العميل للتعويض فور تقديمه وحسمت الأمر.

برقان تكافل تطلق شعارها الجديد

أعلن مجلس ادارة شركة برقان تكافل عن تغيير هوية الشركة من خلال تغيير شعارها، وذلك ضمن إطار التعريف بالتوجه الاستراتيجي الجديد للشركة ضمن خطتها التسويقية وذلك للمضي قدما بنهج التغيير والتطوير واستجابة لنمو وتطور قطاع التأمين بالكويت. ويمثل الشعار الجديد صورة عصرية تعكس استراتيجية الشركة والتي من شأنها تعزيز مكانة برقان تكافل في مجال التأمين بشكل عام والتكافلي بشكل خاص، كما وحرصت برقان تكافل على مواكبة التطوير في جودة الخدمات المقدمة للعملاء وتثبيتاً لمبدأ الثقة المتبادلة والجودة بشكل أفضل لدى العملاء.

وأشار **عمرو صالح خيوة** «مع نمو أعمالنا وتطورها على مر السنين، قمنا بتحديث شعارنا ليعكس من نحن اليوم ويرمز إلى مستقبلنا». وأضاف «نسعى لتقديم أفضل خدمة تأمينية لعملائنا ترتقي الى درجة الامتياز».

ولفت أن تركيز الشركة ينصب على الانتقال الى مرحلة جديدة برؤية جديدة واسعة الافاق لتلبية احتياجات العملاء التأمينية بأفضل صورة وكسب الثقة.

وأضاف «الشعار الجديد يسلط الضوء على رمز يمثل أهم الأهداف في شركات التأمين بالنسبة للعميل وهو المظلة والتي ترمز الى الحماية، كما أن اللون البرتقالي للمظلة يساهم في خلق جو من التقارب والأمان بين العميل والعلامة التجارية. كما يخلق اللون الأزرق تصوراً للأمن والاحتراف اللذين تلتزم بهما برقان تكافل أمام العملاء من خلال وضع اسم الشركة على الشعار».

وأكد كذلك أن العلامة التجارية الجديدة تمثل انتقالاً مهماً لاستراتيجية جديدة بعيدة المدى تركز في المقام الأول على ثقة العميل و تلبية احتياجاته التأمينية كهدف أساسي للنجاح. وتأتي الهوية الجديدة لبرقان تكافل تأكيداً على نهجها الثابت في تطوير أعمالها واثبات جدارتها برؤية ثاقبة في قطاع التأمين بدولة الكويت.

وأثبتت برقان تكافل وعلى الرغم من التحديات التي واجهتها بسبب جائحة «كورونا» والتي واجهتها دولة الكويت والعالم اجمع، إصرار الشركة على مواجهة تلك التحديات ما عزز مكانتها في السوق وأثبت قدرتها على تخطي كافة الصعوبات لتحقيق النجاح على جميع الأصعدة.■

ARAB RE

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

Available on the App Store

ANDROID APP ON Google play

Tune-in to panoramic news and download our new App

سامر الحمرا (الرئيس التنفيذي لشركة تآزر T'azur - الكويت):

التأمين هو إيجاد الحلول لمواجهة المخاطر بما يتناسب مع متطلبات السوق



بمنتجاتها التأمينية عالية الجودة تلبي شركة تآزر T'azur عملاءها أينما وجدوا.

سامر الحمرا الرئيس التنفيذي لشركة تآزر T'azur – الكويت، يشير في حديثه إلى مجلة «البيان الإقتصادية»، إلى أن «الشركة عمدت إلى التحوّل الرقمي سريعاً عبر قنوات التسويق والإصدار والتعويضات، بعد انتشار جائحة «كورونا»، وقد عملنا عن بُعد وشعارنا «دائماً معاً بثقة»، ما أبقانا على تواصل مع عملائنا، ملتزمين تجاه حملة الوثائق.

الحمرا يرى أن «فرص النمو هي بخلق منتجات جديدة فريدة تحاكي التطوّر الرقمي ومتطلبات السوق»، ويعزو إرتفاع أسعار التأمين من قبل معيدي التأمين إلى إلتزامات شركات التأمين المالية بسبب «كورونا» ناهيك عن الكوارث الطبيعية.

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– مما لا شك فيه ان جائحة «كورونا» أحدثت تغيرات جذرية وسريعة في صناعة التأمين، والأهم منها التحوّل السريع الى العمل عن بعد واستخدام وسائل التكنولوجيا الحديثة، لا سيّما الاستخدام الأمثل لوسائل التواصل الإجتماعي، التي أصبحت ذات أهمية في توسيع دائرة العمل في صناعة التأمين، لذا عمدنا للتحول سريعاً للاستخدام الرقمي عبر عدة قنوات للتسويق والإصدار والتعويضات ما حقق أهداف الشركة على المدى القريب والبعيد.

الرقمنة والعمل عن بُعد

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– من المؤكد ان التوجه السريع لاستخدام التكنولوجيا والرقمنة تزايد بعد انتشار «كورونا»، وما كان منا، إلاّ أن نأخذ خطوات سريعة للبقاء على تواصل مع عملاء الشركة والإيفاء بكافة التزاماتها تجاه حملة الوثائق، فقد استطعنا خلال هذه المرحلة تحويل العمل من مقر الشركة إلى العمل عن بعد وتلبية احتياجات حملة الوثائق عبر وسائل التواصل والاتصال المباشر فكان شعارنا «دائماً معاً بثقة».

» شعارنا «دائماً معاً بثقة» «

فرص النمو

■ أين ترون فرص النمو؟

– أعتقد ان فرص النمو اليوم، تكمن بخلق منتجات جديدة تحاكي التطور الرقمي الموجود، وتلبي متطلبات السوق عبر منتجات فردية سهلة ومنتجات تخص المشاريع الصغيرة محددة التغطية يمكن الوصول اليها عبر أجهزة الهاتف الذكي.

فالتأمين هو إيجاد الحلول لمواجهة المخاطر بما يتناسب مع متطلبات السوق.

توازن بين حجم الأخطار وتكلفة التأمين

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد– ١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– لا يخفى ما تحملته شركات إعادة التأمين من التزامات مالية ناتجة عن انتشار جائحة «كورونا» والكوارث الطبيعية الأخرى، الأمر الذي انعكس ارتفاعاً ملحوظاً في أسعار التأمين من قبل معيدي التأمين، ولا نعتبره سلبياً بل على العكس هو انعكاس لما يتعرض له سوق التأمين العربي وحجم الأخطار الذي يواجهه مما يحقق التوازن بين الخطر وتكلفة التأمين. ■

REDESIGNED WITH YOU IN MIND

YOUR DIGITAL SELF-SERVICE HEALTH INSURANCE
AND WELLNESS PARTNER APP



INSURANCE

MANAGE YOUR INSURANCE CONVENIENTLY
ANYTIME, ANYWHERE.

DOWNLOAD NOW

Available on the App Store

ANDROID APP ON Google Play

GlobeMed
Kuwait



سالم حيدر

(نائب الرئيس الإقليمي لمجموعة غلوب مد ومديرها العام في الكويت وقطر):

تملك غلوب مد الخبرة المعمّقة والقدرات البشريـة والأنظمة للتعاون مع مختلف الجهات في دفع قطاع التأمين الصحيّ قدماً

مع توسع مجموعة غلوب مد إلى ١٢ بلداً في الشرق الأوسط وافريقيا، تحوّلت الشركة إلى أن تكون من أولى شركات الـ TPA في المنطقة بفضل الأنظمة والخدمات الرائدة التي أطلقتها.

سالم حيدر نائب الرئيس الإقليمي لمجموعة غلوب مد ومديرها العام في الكويت وقطر يؤكد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن المجموعة طرحت مؤخراً بوابة CareGate الإلكترونية لدى مقدمي الخدمات لتسهيل إدارة مطالبات التأمين الصحي، وهي تواصل تعزيز نظامها الخبير في القواعد الطبية ARC الذي يمكن قرارات الموافقة الفورية، ما يسرّع حصول المؤمنين على خدمات الرعاية الصحية ويضمن الدقة والكفاءة في إصدار الموافقات.

■ **كيف تقومون واقع قطاع التأمين الصحي في الأسواق العربية؟ وما كانت آثار «كوفيد-١٩»؟**

– حقق قطاع التأمين الصحي خطوات جبارة في الأسواق العربيّة خاصةً خلال السنوات القليلة الماضيّة. وقد ساهمت عدة عوامل بتعزيز وضع القطاع ومنها بدء تطبيق التأمين الإلزامي في عدة أسواق. وهذا بدوره ساهم بتعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص خاصةً مع الخبرة المهمة التي يتمتع بها القطاع الخاص في هذا المجال مثلاً على صعيد إدارة المطالبات الصحية ، والتدقيق والفوترة وغيرها.

كما شهدنا مؤخراً زيادة الوعي التأمينيّ في صفوف الناس ما أنعكس إيجاباً على نمو محافظ شركات التأمين وتنوع منتجاتها التأمينيّة فضلاً عن دخول لاعبين كبار من شركات التأمين العالميّة ما عزّز المنافسة بين الشركات لتقديم منتجات مبتكرة تلبي مختلف الإحتياجات الصحيّة للمؤمّنين. ومن هنا برز دور شركات الـTPA القادرة على توفير الحلول والخدمات المبتكرة التي تساهم في احتواء الكلفة لشركات التأمين المتعاقدة معها مثل إدارة مكننة إدارة المطالبات، التدقيق والفوترة وما إلى ذلك من خدمات اخرى متنوعة تتمحور حول رعاية المؤمّنين لدى هذه الشركات لنيل رضاهم وتوفير خدمات تلبي إحتياجاتهم الصحيّة. وطبعاً لا يمكنني أن أغفل الدور الكبير الذي تلعبه الهيئات الناظمة في مختلف الأسواق على صعيد تنظيم عمل شركات قطاع التأمين وتعزيز البيئة التنظيمة وتدعيمها بالقوانين والتشريعات.

كبقية القطاعات، تأثر قطاع التأمين الصحي بجائحة «كورونا» التي تراوحت آثارها بين سلبية على صعيد الركود الإقتصادي الذي أصاب معظم الأسواق، وإيجابية من ناحية سرعة تبني الحلول الرقميّة لتلبية إحتياجات المؤمّنين. في بداية الجائحة شهدنا إنخفاضاً كبيراً بحجم المطالبات الصحية نتيجة إحجام المؤمّنين عن زيارة مقدمي خدمات الرعاية الصحيّة سوى في حالات الطوارىء وذلك خوفاً من إنتشار العدوى. إنما بدأت الأمور تعود تدريجياً إلى طبيعتها مع توفر اللقاحات وإتخاذ الحكومات الإجراءات اللازمة لمنع إنتشار الفيروس وتفشيه في المجتمع.

واليوم تجد الشركات نفسها أمام ضرورة تبني السُبل الرقمية إن كان على صعيد توفير الأدوات اللازمة لعمل فريقها عن بعد بهدف ضمان إستمراريتها في السوق، أو على صعيد تقديم خدمات رقمية للمؤمّنين لديها لتسهيل حصولهم على الخدمات التأمينيّة. وفي هذا الإطار، كانت غلوب مد جاهزة لنقل فريقها للعمل عن بعد وذلك في مختلف الأسواق التي تعمل فيها مستندةً إلى منصتها الإلكترونية المتكاملة المصمّمة لهذا الغرض. وبالتالي تمكنا من مواصلة خدمة الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا والمؤمّنين لديهم دون أي إنقطاع مع الحفاظ على سلامة موظفينا.

لم يعد إستخدام أحدث التقنيات خياراً إنما بات حاجة ملحة

■ **إلى أي مدى أثر التقدّم التكنولوجي على إدارة الملفات الطبية؟ وهل يتم الإعتماد على الذكاء الإصطناعي للتأكد من المطالبات وأمور عديدة أخرى؟**

– نشهد نقلة نوعيّة على صعيد إدارة الملفات الطبيّة نتيجة التسارع المهول في التقدّم التكنولوجي. في الواقع، لم يعد إستخدام أحدث التقنيات خياراً إنما بات حاجة ملحة إذا أرادت أي شركة الإستمرار في السوق ناهيك عن المنافسة أمام اللاعبين المحليين والدوليين. وفي نظرة إلى الأسواق العربية، سنجد أنّ هذا التوجه بات في صلب السياسات الصحيّة ككلّ مع إنكباب القطاع العام على تطبيق الأنظمة الرقمية وإطلاق المنصات المتخصّصة بالمطالبات الصحيّة. وهذا بالطبع يتطلب من شركات التأمين تطبيق التقنيات اللازمة للتواصل مع هذه الأنظمة. ومن هنا تلعب شركات الـTPA دوراً مهماً في توفير هذه الخدمات والحلول التقنيّة للهيئات الضامنة المتعاقدة معها بهدف إدارة الملفات الطبية والمطالبات بكفاءة ودقة كما تحقيق الإمتثال والإلتزام مع الهيئات الناظمة.

ومن هنا لا بدّ لي أن أنوه بالرؤية الرياديّة لمجموعة غلوب مد التي تبنت السبل والأنظمة التكنولوجيّة المتطورة منذ نشأتها وأدخلت المكننة إلى مختلف جوانب عملها مع توسّعها إلى ١٢ بلداً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. فكانت من أولى شركات الـTPA في المنطقة التي أطلقت نظاماً رائداً يوفر الربط بين الهيئات الضامنة ومقدّمي خدمات الرعاية الصحية والمؤمّنين. وما زالت الشركة مستمرة بتطوير نظامها وتجهيزه بأحدث التقنيّات ومنها الذكاء الإصطناعي وغيره بما يتماشى وإحتياجات الهيئات الضامنة المتعاقدة مع مختلف شركات غلوب مد والمؤمّنين لدى هذه الهيئات. على سبيل المثال، طرحت غلوب مد مؤخراً بوابة CareGate الإلكترونية لدى مقدّمي الخدمات لتسهيل إدارة مطالبات التأمين الصحي وتسريع حصول المؤمّنين على خدمات الرعاية الصحيّة من جهة، كما للحدّ من أية أخطاء محتملة وبالتالي خفض الكلفة من جهة أخرى.

كما تواصل غلوب مد تعزيز نظامها الخبير في القواعد الطبية (ARC) الذي يمكن قرارات الموافقة الفورية وبالتالي يسرّع حصول المؤمّنين على خدمات الرعاية الصحيّة ويضمن الدقة والكفاءة في إصدار الموافقات وذلك بناءً على قواعد طبيّة وترميزيّة وغيرها. والجدير بالذكر أن النظام يميّز ملايين الحالات الطبيّة والعلاجيّة إستناداً إلى الضرورة الطبيّة.

ولم تقتصر رؤية غلوب مد على الربط والممكنة ضمن حدود بلد واحد إنما طوّرت نظام خدماتها الآلية العابرة للحدود Automated Cross Border Services لتوفير حصول المؤمّنين على خدمات الرعاية الصحيّة في مختلف البلدان التي تعمل فيها غلوب مد. وتباعاً بإمكان المؤمّنين لدى الهيئات الضامنة المتعاقدة معها الإستفادة من شبكة طبية واسعة تشمل ما يزيد عن ٢٠ ألف مقدّم خدمات رعاية صحيّة في ١٢ بلداً. وهذا بالطبع يفي بإحتياجات المؤمّنين لا سيّما لدى شركات التأمين والمجموعات الكبرى التي تملك فروعاً في مختلف البلدان التي تتواجد فيها غلوب مد.

التحديات

■ **ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟**

– هناك مجموعة من التحدّيات المستجدة على مختلف الأصعدة، تحديات تواجه معظم الشركات سيما بعد إنتشار جائحة «كورونا» وما رافقها من تداعيات صحيّة، إقتصادية، إجتماعية وغيرها. ورغم التعافي التدّريجي من الجائحة بيد أنّ التحدّيات ما زالت قائمة، وتباعاً نقوم بوضع الإستراتيجيات العملية لإيجاد الحلول المناسبة لها.

أولاً التحدّي المرتبط بالحفاظ على أمن المعلومات. مع التقدّم التكنولوجي الكبير،

وتطوّر وسائل التواصل المتنوعة، والتوجّه الهائل نحو تبني التطبيقات الرقمية لتلبية إحتياجات المؤمّنين ومختلف الهيئات العاملة في القطاع، أصبحت الحاجة ملحّة للحفاظ على أمن المعلومات من أية مخاطر سيبرانية. بات هناك كم هائل من المعلومات التي يتم تبادلها ونقلها إلكترونياً. وإنطلاقاً من طبيعة عملنا وتعاملنا مع عدة جهات من هيئات ضامنة ومؤمّنين ومقدمي خدمات رعاية صحية، من الطبيعي أنّ يشكّل هذا الجانب جزء مهم من إستراتيجيتنا. وبالفعل لم ولن تدخر غلوب مد أي جهد أو استثمار على هذا الصعيد. لذا نطبق برامج فعّالة وعالية الكفاءة في مجال الأمن وإدارة المخاطر الإلكترونية. كما نعمل باستمرار على نشر التوعية بين موظفينا حول السُبل الآمنة للتعامل مع البيانات والمعلومات وغيرها.

أما التحدّي الثاني فهو تطبيق إجراءات فعّالة لضمان إستمرارية العمل (Business Continuity). وبالفعل كانت غلوب مد من رواد هذه الرؤية إذ أنّ إجراءات التعافي من الكوارث هي جزء لا يتجزأ من برامجنا ونعمل بإستمرار على تحديث هذه الإستراتيجيات من خلال تبني أحدث التقنيات. ولدينا فريق عمل متخصّص يواكب أحدث التطورات في هذا المجال . وقد توجهنا نحو إعتماد التقنيات السحابية لضمان إستمرارية العمل وأمن المعلومات في حال وقوع أي كارثة لا سمح الله.

أما التحدّي الثالث وهو ما فرضته علينا جائحة كورونا من ضرورة الاهتمام بصحة وسلامة الموظفين من جهة والعملاء المؤمّنين من جهة أخرى. وفي هذا الإطار، عزّزنا إجراءات السلامة داخل مقرات الشركة في مختلف البلدان التي نعمل فيها. بالطبع إلتزمنا بكافة إجراءات الإقفال العام عند إنتشار الفيروس حفاظاً على صحة وسلامة موظفينا مع الحفاظ على إستمراريتنا في خدمة الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا والمؤمّنين لديهم وذلك من خلال تطبيق إجراءات العمل عن بعد. ومع العودة التدريجية إلى المكاتب، عزّزنا إجراءات الوقائية والتباعد الإجتماعي وغيرها. وبادرنا لنشر حملات التوعية الصحيّة في صفوف موظفينا كما من خلال مختلف وسائل التواصل الإجتماعي الخاصة بالشركة لتعزيز الوعي لدى الموطنين حول الفيروس وغيرها من المواضيع الصحيّة.

سنواصل استراتيجيتنا التوسعية

■ ما هي أخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

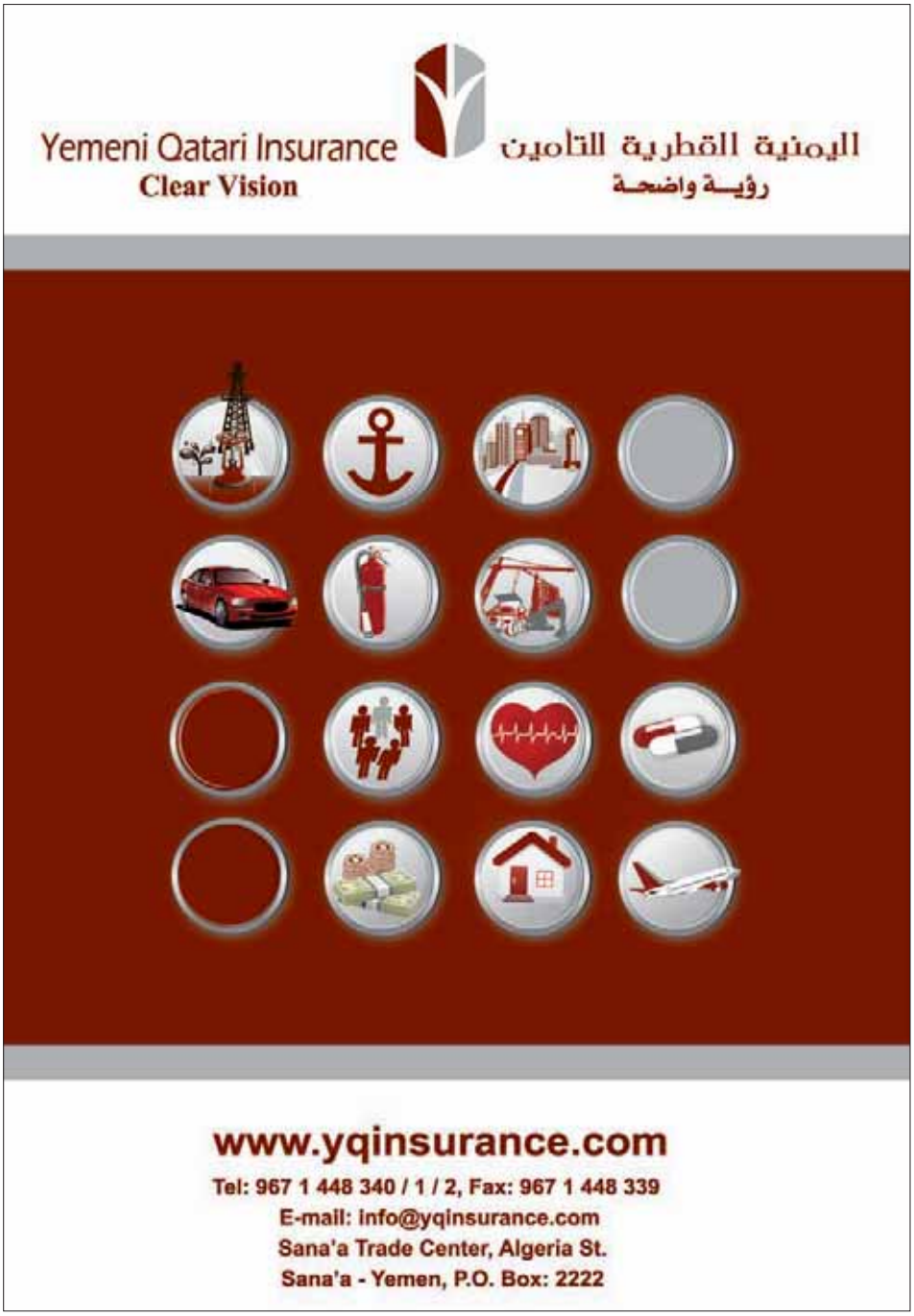
– ان التطورات المتلاحقة لجائحة «كورونا» على مستوى العالم سرّعت من وتيرة عملنا لمواكبة مختلف إحتياجات الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا والمؤمّنين لديها . وقد أولينا أهمية خاصة لتوفير الخدمات عن بعد حيث بإمكان المؤمّنين إدارة تأمينهم من راحة منازلهم أو الحصول على خدمات الرعاية الصحية عن بعد.

في هذا السياق طرحنا هذا العام نسخة مُحدثة عن تطبيقنا غلوبمد فت (GlobeMed FIT). يتيح التطبيق للعملاء المؤمّنين إستخدام البطاقة الإلكترونيّة. كما يسمح لحملة الوثائق بإدارة تأمين جميع أفراد العائلة من خلال التطبيق. ويسهّل التطبيق تقديم طلبات الموافقة المسبقة والإسترداد النقدي فضلاً عن الإطلاع على المنافع والحدود المالية وغيرها. هذا بالطبع يضاف إلى مميّزات التطبيق المرتبطة بالصحة واللياقة والتغذية. فقد أخذنا بعين الإعتبار الإحتياجات الشخصية لكل فرد بحيث بإمكان المستخدم وضع أهدافه الشخصية المرتبطة مثلاً باللياقة والتغذيّة وغيرها. كما بإمكان المستخدمين تفعيل خاصية التذكير بمواعيد الأدوية وما إلى ذلك من خصائص عملية.

وبادرنا لطرح خدمات «الرعاية الصحيّة عن بعد» وذلك بهدف توفير إمكانية الحصول على الإستشارة الطبية عن بعد دون الحاجة لزيارة الطبيب في عيادته. وسنعمل على تفعيل هذه الخدمة خلال عام ٢٠٢٢ في مختلف البلدان التي تتواجد فيها غلوب مد.

ومع زيادة الوعي حول أهمية الصحة والوقاية، سنقوم بتوسيع إطار برامجنا المرتبطة بالصحة والعافية القائمة على تثقيف المؤمنين وحثهم لإتباع نمط عيش صحي. وقد كانت غلوب مد سباقة في هذا الإطار حيث توفر برنامجاً يعنى مباشرة بصحة المؤمنين عبر نشر ثقافة الصحة والعافية والوقاية من الامراض مما يؤدي الى تخفيف الأعباء الاستشفائية على عاتق المؤمنين وعاتق شركات التأمين على حد سواء.

كما وبالطبع مع التعافي التدريجي من جائحة كورونا وتوفر اللقاح وتخفيف قيود السفر، سنواصل استراتيجيتنا التوسعيّة إلى بلدان جديدة مثل السودان وعمان. فتملك غلوب مد الخبرة المعمّقة والمعرفة، والقدرات البشرية، والأنظمة التقنية للتعاون مع مختلف الجهات المعنيّة في دفع قطاع التأمين الصحيّ والرعاية الصحيّة قدماً في الكثير من البلدان. ■



محمد العيلة رئيساً تنفيذياً للقطرية العامة للتأمين

سأعمل على صياغة رؤية جديدة تتماشى مع تطلعات العملاء تعزيزاً لمكانة الشركة

أعلنت الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق. QATAR GENERAL، إحدى الشركات الرائدة في دولة قطر والعالم العربي، عن تعيين السيد **محمد العيلة** في منصب الرئيس التنفيذي للتأمين في الشركة. ويأتي تعيين **محمد العيلة** في هذا المنصب تجسيداً لثقة مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للمجموعة بالدور الجوهري الذي سيلعبه في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة، وزيادة ربحيتها وإنتشارها وتطورها في سوق التأمين القطري، كما تأتي هذه الخطوة تماشياً مع نهج الشركة الاستراتيجي لتعزيز ريادتها وترسيخ إسمها في السوق والعمل على تحقيق أهدافها المستقبلية.



وبمناسبة تعيينه في هذا المنصب، شكر **محمد العيلة**، مجلس الإدارة والإدارة العليا على ثقتهم بإختياره لتولي منصب الرئيس التنفيذي للتأمين. وقال: «سأعمل جاهدا مع مجلس الإدارة، والإدارة التنفيذية خلال الفترة القادمة على صياغة رؤية جديدة تتماشى مع مصالح الشركة والمساهمين، بما يحفظ لهم حقوقهم ويحقق لهم الحد الاقصى من الربحية وزيادة حصة الشركة في السوق، مما سوف يضع الشركة في المسار الريادي الصحيح وزيادة ثقة العملاء بالشركة. هذا وأكد **العيلة** بأنه سوف يقوم بالتركيز على تطوير وإبتكار الخدمات التأمينية التي تقدمها الشركة تلبية لاحتياجات العملاء وتماشيا مع تطلعاتهم مما يعزز معه مكانة الشركة في السوق».

تجدر الاشارة الى ان **العيلة** يتمتع بخبرة واسعة في مجال التأمين تمتد لما فوق العشرين عاماً، قضاها في تبوأ العديد من المراكز القيادية في مجال التأمين خلال الفترة الماضية، آخرها منصب المدير العام للشركة العامة للتكافل وهي شركة مساهمة خاصة قطرية مرخّصة من قبل مصرف قطر المركزي، وتقدم خدمات التأمين للأفراد والشركات منذ عام ٢٠٠٨، على أساس التأمين التكافلي والتعاوني وفقا لمبادئ الشريعة الاسلامية، كما شغل منصب الرئيس التشغيلي للتأمين في الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين وكذلك منصب رئيس دائرة الاكتتاب وغيرها من المناصب المهمة. وقد تمكن خلال هذه الفترة من تحقيق العديد من الإنجازات والنجاحات التي انعكست إيجابا وتركت أثرها في مجال التأمين. ويحمل **العيلة** درجة ماجستير العلوم في التأمين وإدارة المخاطر من جامعة السير جون كاس للأعمال (لندن - جامعة سيتي)، ودبلوم متقدم في التأمين من معهد التأمين المعتمد في المملكة المتحدة، ودرجة البكالوريوس في الهندسة الميكانيكية من الجامعة الأميركية في القاهرة. وأجرى عددا من البحوث في التأمين الإسلامي وهو عضو في معهد التأمين القانوني CII.

CONNECT UNDERWRITING





We are a London based international underwriting business, offering Lloyd's registered and selected international brokers capacity for:

Property
Engineering
Energy
Political Violence
Casualty
Marine & Specie

Contact your preferred broker to learn more.





Connect Underwriting Ltd.
3 Lloyd's Avenue, London EC3N 3DS
United Kingdom
E: info@connectuw.com T: +44 20 3036 0024
www.connectuw.com



Coverholder at LLOYD'S Member of MGA A member of GBN

جاسم المفتاح (الرئيس التنفيذي لشركة الدوحة للتأمين DIG):



أثبت فريق العمل إلتزاماً كبيراً لعمله وتمكنا من مضاعفة الأعمال ونيل ثقة العملاء والمعيدين

تعدّ «الدوحة للتأمين» من شركات التأمين الرائدة في قطر والعالم العربي . جاسم علي عبد الرحمن المفتاح الرئيس التنفيذي للشركة تحدث لمجلة البيان الإقتصادية عن نجاح الشركة في رفع معدلات الإنتاجية والإختراق التأميني، مؤكداً الجهوزية التامة لتلبية احتياجات العملاء ورفع وتيرة العمل تحضيراً لبطولة كأس العالم ٢٠٢٢ في قطر.

ويبدي المفتاح، الذي اثبت نجاحه في المهام والمناصب التي تولى قيادتها، تفاؤله حيال المرحلة المقبلة، مشيراً إلى تقلّص حرب الأسعار في السوق التأميني مقارنة بالفترة الماضية، كاشفاً أننا وصلنا إلى مرحلة بداية استقرار الأسعار. ويتابع بأن «أقساط الشركة ارتفعت عدة أضعاف بفضل الخدمات الرقمية».

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين في دولة قطر خلال العام ٢٠٢١ في ظل التطورات التي ظهرت مؤخرا ومنها على سبيل المثال الزامية التأمين الصحي؟

– أثبت قطاع التأمين في الدولة قدرة كبيرة على الصمود خلال الجائحة، في حين كان التأثير محدوداً جداً على عكس ما كان متوقعاً. كما ان معظم الشركات استثمرت الى حد كبير في نظام تكنولوجيا المعلومات وهذا أعطى دفعا كبيرا لاستقطاب جزء كبير من قطاع التجزئة لمحفظة الشركة، والشركات الاخرى العاملة في السوق.

أما بالنسبة لوضع السوق بصورة عامة فقد نجح في التأقلم مع الازمة الصحية وتخطي الآثار السلبية الناجمة عن الجائحة. ومن جهة أخرى، نرى ان معظم الشركات على استعداد كامل لتطبيق القانون الجديد، المتعلق بالزامية التأمين الصحي، ونحن متفائلون للمرحلة المقبلة.

المنافسة الشريفة

■ هل إن تباطؤ العجلة الإقتصادية أدى إلى اشتعال المنافسة بين الشركات؟

– إن المنافسة الشريفة مطلوبة وضرورية في مجال عملنا، الا أن لعبة حرق الأسعار تطال بشكل كبير تأمينات السيارات والتجزئة. أما التأمينات الأخرى فقد تقلصت المنافسة الشرسة فيها مقارنة بالفترة الماضية، بفضل عوامل عدة أبرزها زيادة الوعي لدى العملاء. وقد وصلنا الى مرحلة بداية إستقرار الأسعار.

■ ما مدى أهمية التحول الرقمي في زيادة معدلات الاختراق التأميني في السوق؟

– ساهمت عملية التحول الرقمي التي شهدتها الشركة في نمو محفظة الاعمال المرتبطة بقطاع التجزئة، وتعد مجموعة الدوحة للتأمين من أوائل الشركات التي استثمرت في قطاع التكنولوجيا والانظمة الرقمية في السوق، كما نمتلك شركة برزان تكنولوجيز وهي متخصصة في أنظمة تكنولوجيا المعلومات. وبالتالي قمنا بتجهيز مسبق للبنية التحتية، وقد حصدنا ثمار استراتيجيتنا خلال فترة الاغلاق، حيث تمكنا من تسجيل أرقام جيدة، وتحديدا في قطاع التجزئة، وارتفعت مبيعاتنا عدة أضعاف بفضل الخدمات الرقمية، وقد استمرت الوتيرة نفسها خلال مرحلة ما بعد فتح البلاد وتخفيف الاجراءات. وقد نجحنا في إستهداف شريحة جديدة من العملاء بفضل سهولة الوصول الى خدماتنا عبر استخدام التطبيقات الرقمية. وبالتالي إن إدارة تكنولوجيا المعلومات داخل المجموعة والشركة التابعة أثبتتا جدارتهما خلال المرحلة الماضية.

■ ما هي المنتجات الخاصة التي أطلقتموها وهل تتضمن تأمين مخاطر الأمن السيبراني CYBER ATTACKS؟

– إرتفع الطلب في الآونة الأخيرة على هذا النوع من التأمينات وقد لبينا الطلبات التي وردتنا. أما بالنسبة لتأمينات الأفراد فقد قمنا بتسويق بعض التأمينات الخاصة بالشركات الى الافراد، منها على سبيل المثال تأمين العقارات، وتأمين العمالة وغيرها. وأود أن أشكر شركات الإعادة العالمية على تعاونها وثقتها بأعمالنا.

■ ما هي أهم إنجازات مجموعة الدوحة للتأمين؟

– أثبت فريق العمل التزاماً كبيراً لعمله وولائه للشركة رغم الظروف الصحية الصعبة، حيث تمكن من زيادة حجم الأقساط وتحقيق نتائج جيدة.

جهوزية تامة

■ ما هي الخطط الموضوعة للعام الذي سيكون نقطة تحوّل لدولة قطر؟

– نحن على إستعداد كامل لتلبية إحتياجات العملاء، وبالتالي وتيرة العمل تتسارع خلال هذه الفترة، تحضيرا للحدث الكبير «بطولة كأس العالم لكرة القدم»، كما أننا في جهوزية تامة لسد أي نقص أو ثغرة لدى المتعاملين معنا. ■

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



WWW.TRUSTRE.COM

TRUST RE
REINSURER OF CHOICE

علي إبراهيم العبدالغني (رئيس مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين):

نطمح في المشاركة في عمليات الطاقة وتصنيفنا -A ممتاز سيساعدنا في تحقيق ذلك



تعتبر «مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين» QIIC الأكثر تميزاً بين شركات التأمين الإسلامية، وفي نهاية كل عام لا تحتفظ الشركة أو مساهموها بالفائض النقدي المتبق بل تتم إعادته إلى حملة الوثائق.

الشركة منذ تأسيسها طوّرت مجموعة كبيرة من المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

ويقول علي ابراهيم العبدالغني رئيس «مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين» في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «ان الشركة اعتمدت كل الوسائل التكنولوجية المتاحة ما انعكس إيجاباً على نتائجها خلال عامي ٢٠٢٠ – ٢٠٢١»، لافتاً إلى «أنه بات لديها اليوم استراتيجية طوارئ ثابتة ومرنة تخوّلها التأقلم بسرعة مع كل الظروف الإستثنائية».

وحول أبرز التحديات التي تواجهها الشركة يرى أنها تتمثل باستمرارية النمو وتطوير الذات والطموح إلى الأفضل دائماً.

ويضيف بأن تطبيق القانون الإلزامي للتأمين الصحي للمقيمين والزوار سيشكل رافداً قوياً لشركات التأمين الوطنية لتعزيز محافظها التأمينية خلال الفترة المقبلة.

ويشير العبدالغني بأن تصنيف المجموعة -A ممتاز مع نظرة مستقرة لأول مرة منذ تأسيسها، سينعكس إيجاباً على معدلات النمو في المحافظ التأمينية خصوصاً أننا نطمح في المشاركة في عمليات الطاقة.

■ سرعت جائحة Covid – 19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– جاءت جائحة «كورونا» وما تبعها من كوارث متعددة وما صاحب ذلك إقليمياً وعالمياً من الإغلاقات للحدود وبالتالي تحجيم عمليات التجارة العالمية والتبادل الإقتصادي بتأثيرات سلبية على مجمل النشاط الإقتصادي وبدأت الكيانات المختلفة في محاولة التآلف مع الجائحة بتنظيم أعمالها وأنشطتها عن بعد ولم تكن صناعة التأمين بمنأى عن ذلك ولكن مع ذلك إستطاعت مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين عبور ذروة هذه الجائحة بتحقيق نتائج جيدة بتنظيم آلية التعامل عن بعد مع شبكة عملائها من خلال التواصل المستمر معهم وتقديم كل الخدمات التأمينية المطلوبة من قبلهم بإستخدام كل الوسائل التكنولوجية المتاحة وقد أنعكس ذلك إيجابياً على نتائج الإسلامية للتأمين خلال عامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ والحمد لله وأصبح للمجموعة إستراتيجية طوارئ ثابتة ومرنة تستطيع التأقلم بسرعة مع أياً من هذه الظروف الإستثنائية.

تطبيق كل ما هو جديد في عالم التكنولوجيا

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

تعمل الإسلامية للتأمين دائماً على تطبيق كل ما هو جديد في عالم التكنولوجيا في جميع عملياتها سواءً الإكتتاب أو التعويضات مروراً بجميع الإدارات الأخرى مع التحديث المستمر في أنظمة العمل للتوائم مع التطور السريع في منهجيات ونظم التواصل التكنولوجي والتطبيقات العالمية الحديثة.

عدم الإكتفاء بالمحقق والطموح إلى الأفضل

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– ربما من أهم التحديات التي تواجهها أي شركة هي إستمرارية النمو وتطوير الذات وعدم الإكتفاء بالمحقق والطموح إلى الأفضل دائماً وتحقيق نتائج مرضية سواءً للمساهمين أو المشاركين والبقاء في صدارة الشركات التكافلية.

تطبيق القانون الإلزامي للتأمين الصحي للمقيمين والزوار

■ أين ترون فرص النمو؟

– على ضوء المتغير الأهم الذي حدث في سوق التأمين القطري من تطبيق القانون الإلزامي للتأمين الصحي للمقيمين والزوار والذي حالياً وتعد اللائحة التنفيذية لبنوده من قبل وزارة الصحة بالدولة لتحديد شكل التغطيات التأمينية وشروطها وأسس تسعيرها، نرى أن هذا المجال سيعد رافداً قوياً ومتميزاً لشركات التأمين الوطنية لتعزيز محافظها التأمينية خلال الفترة القادمة إن شاء الله فيما إذا كانت هذه اللائحة متوازنة من حيث المنافع والتسعيرة.

نعتمد على تطبيق كل جديد في عالم التكنولوجيا

تصنيف -A مع نظرة مستقرة

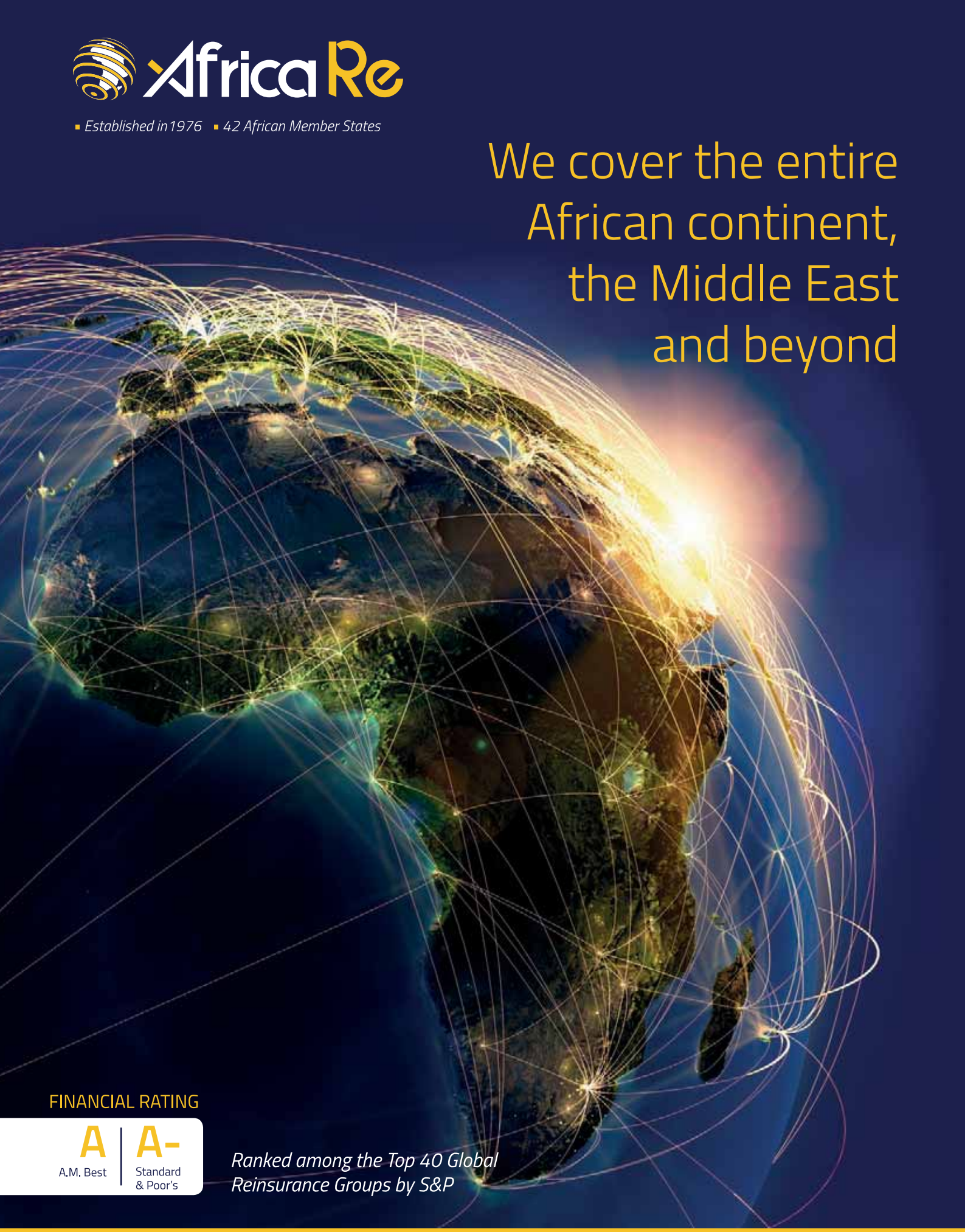
■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

لقد تم تعديل تصنيف مجموعة الإسلامية القطرية للتأمين لتكون -A مع نظرة مستقرة لأول مرة منذ تأسيس «الإسلامية للتأمين» في العام ١٩٩٥، وسوف ينعكس ذلك إيجابياً على معدلات النمو بالمحافظ التأمينية بـ«الإسلامية للتأمين» لأننا نطمح إلى المشاركة في عمليات الطاقة والتي لها شروط معينة منها: التصنيف والحمد لله قد تحقق، إضافة إلى ذلك كما أشرنا آنفاً طموحنا هو المشاركة في عمليات التأمين الإلزامي الطبي للمقيمين والزوار والذي سيكون له مردود جيد على جميع محافظ شركات التأمين الوطنية إن شاء الله. ■

Africa Re

- Established in 1976
- 42 African Member States

We cover the entire African continent, the Middle East and beyond



FINANCIAL RATING

A	A-
A.M. Best	Standard & Poor's

Ranked among the Top 40 Global Reinsurance Groups by S&P

www.africa-re.com

@africa_re @africa_re africanreinsurancecorporation

Nasser Al Misnad

(CEO – Damaan Islamic Insurance Company Beema)



Qatar is booming and we are expecting growth and profitability during 2022

Having graduated from the University of South Wales, UK, with a degree in business management, Nasser Al Misnad began his career with Qatar Insurance Company. There, he assumed key positions over the span of 11 years within various departments including retail, property and risks, marine, and motor claims. Eventually he worked his way up to being CEO of Beema, one of Qatar's top sharia-compliant insurance providers. Believing that customer services must always remain at the forefront of its focus, Beema continuously works to come out with innovative products and services for its customers and has always believed in the digitalization of the business, even before the pandemic. Al Misnad has always believed that a fair competition is a must to get the best out of companies, as it forces them to think out of the box. Al Bayan Magazine conducted an interview with Al Misnad on the occasion of its annual publication and below is the Q & A.

*** What is your evaluation of the insurance sector in Qatar during the year 2021? What do you think about the new compulsory health insurance and its impact on the sector?**

- Most of the Insurers are seeing a energetic growth in their top line and as well as the bottom line. With the State of Qatar controlling the Pandemic very efficiently the life is returning to normalcy and so is the business. Adding to that with FIFA world cup just an year away, Qatar is booming and so we expect this would have effect on Insurance sector growth as well.

On the new compulsory Health Insurance, it was long awaited from the Government. Government is providing high quality health care to all residents free/subsidized. I believe with the introduction of mandatory health insurance, it will reduce the burden on the Government and also open the of Private healthcare providers to all residents including blue collored. I am sure all the Insurance companies must be preparing themselves to be ready to swing into action once the Government makes the announcement.

Covid-19 created an opportunity to implement our long term vision of digital transformation

*** Digital transformation has become a necessity, and there is no doubt that Covid-19 pandemic has made it even more faster, What Beema had made in this regard?**

- Beema initiated Digital much before the pandemic, but it was difficult to implement mainly due the fact that majority of the customers barring millennials were keen on face to face contact for transacting business. However pandemic created an opportunity to implement our long term vision of digital transformation. We closed all the branches in the country and started promoting our online and tele sales and payment of contribution by payment link, renewing a policy or lodging a claim through whatsapp or a simple phone call.

*** What are your most achievements and results achieved during the pandemic?**

- Beema were servicing their clients seamlessly during the pandemic while strictly complying with the Government advised Covid protocols. While the we some a marginal drop in the top line but our bottom line improved during the year of pandemic.

We are expecting to be listed in QSE in 2022

*** What is your prominent plans and aspirations for the year 2022?**

- We are happy the country is limiping back to normalcy while keeping a vigil on the pandemic. Definitely with Fifa World Cup due in 2022, we are as excited as any other industry in the country. We are expecting a growth in the business and profitability. The biggest take away for next year is the we are pleased to announce that Beema's Board has approved to take the Company to public and we are expecting to be listed in QSE in 2022.

omanre.com



Driven by expertise.
Endorsing growth across the region.

At Oman Re, we bring you advanced reinsurance solutions that help you progress and stay ahead of the curve, even in the most challenging environment. With an expansive presence in both regional and international markets including Africa, Asia, Middle East, CEE and CIS countries; Oman Re is at the forefront of your reinsurance needs of today and goals of tomorrow.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009

OMANRe
Reinsurance Protection Beyond Expectations

موسى البيطار (مدير عام الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL):

أطلقنا منتجات مبتكرة وفريدة وتركيزنا مُنصب على تقديم خدمات مميزة للعملاء كما نتطلع إلى خدمة السوق القطري حين يتم تطبيق التأمين الصحي الإلزامي



تقدم الشركه العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL العديد من المنتجات التأمينية المميزة، المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية، وبما يحقق مبادئ التكافل الاسلامي الذي يأخذ بعين الاعتبار مبدأ حماية كل فرد ضد أخطار محتملة بصورة عادلة.

ويؤكد موسى البيطار مدير عام الشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «عند توليه منصب المدير العام بنهاية عام ٢٠٢١م، قد وجد ان الشركة قد حققت زيادة في حجم الاقساط بمعدل ٢٠٪ خلال العام ٢٠٢١، رغم الآثار السلبية لجائحة «كورونا»، وهذا بفضل تسريع عملية التحول الرقمي الذي ساهم الى حد كبير في استقرار أعمالنا».

ويتابع السيد موسى حديثه بأن الشركة حريصة على تلبية الاحتياجات المتنامية للمواطنين والمقيمين، بفضل ما تشهده قطر من نهضة شاملة في شتى المجالات، خصوصا على صعيد النمو الاقتصادي، والفضل في ذلك يرجع للسياسة الحكيمة لدى صاحب السمو أمير البلاد المفدي الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، وبما يترجم رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠.

وشدّد على أن استراتيجية الشركة تركّز على ابتكار منتجات تناسب جميع الشركات العاملة بدولة قطر بمختلف أنواعها وكياناتها.

ويكشف ان تفعيل التأمين الصحي الالزامي، سيشكل قفزة نوعية لقطاع التأمين في دولة قطر.

■ ما هي الخطوات التي قامت بها الشركة خلال إنتشار الوباء لضمان إستمرارية الأعمال والمحافظة على قاعدة العملاء؟

– كان لجائحة «كوفيد-١٩» وما يستجد من أي متحور لهذا الفيروس «آثار سلبية على سوق التأمين، إلا أننا من خلال الاستثمار في عملية التحوّل الرقمي وإطلاق منتجات جديدة وتسويقها عبر شبكة الانترنت والتطبيقات الذكية، وخصوصا فيما يتعلق بالتأمينات الشخصية ، وبفضل أنظمتنا المرنة تمكنا من التعامل مع الازمة، والاستمرار في خدمة العملاء عبر تقديم الحلول الرقمية. وكان لهذه الجائحة جانب إيجابي تمثل في تحفيز الشركة على تطوير أنظمتها وتفعيلها للاستجابة السريعة لمتطلبات هذه المرحلة والتي بدأها أسلافنا منذ عام ٢٠٢٠م».

إطلاق منتجات جديدة ومبتكرة

■ يشهد سوق التأمين في دولة قطر منافسة قوية، ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها في عملكم؟

– تتمحور استراتيجية الشركة حول فرع التأمينات الشخصية وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. فضلاً عن أننا من أوائل الشركات في السوق القطرية، التي قدمت التأمين الصحي للأفراد الذين تزيد أعمارهم عن ٦٠ عاماً، ضمن متطلبات تجديد الاقامة، الى جانب توفير هذا المنتج عبر الانترنت ليكون متاحا أمام الجميع، عند تجديد إقامتهم.

ويضاف الى ذلك، نحن حالياً في صدد إطلاق منتجات جديدة ومبتكرة، في قطاعي التجزئة والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

■ ما الذي يميز الشركة العامة للتكافل عن الشركات التقليدية؟

– تقدم مختلف الشركات خدمات متشابهة، ولكن أكثر ما يميز شركة العامة للتكافل، المتابعة الحثيثة للعملاء، من خلال إطلاق مركز إتصال (CALL CENTER)، تابع للشركة لخدمة العملاء على المستويات كافة، عبر فريق عمل متخصص، وبرأيي فإن وجود مركز إتصال داخلي يعطي نوعاً من التميز، على عكس التعاون مع شريك خارجي، وبالتالي نحن نحرص على التميز عن باقي الشركات الأخرى، من خلال الخدمة المميزة للعملاء، عن طريق التواصل المستمر معهم.

غياب عمليات إعادة التكافل

■ في رأيكم ما هي المتطلبات الواجب إعتمادها لتحسين وتنظيم السوق في دولة قطر؟

– يسير البنك المركزي وفق نهج مستقيم على المستويات كافة، لتنظيم القطاع التأميني، ويلعب دوراً بارزاً في دعم الشركات وتعزيز آدائها، وهذه المسألة تتطلب بعض الوقت للوصول الى جميع الأهداف والمشكلة التي نعاني منها هي غياب عمليات إعادة التكافل، وهذه معضلة على مستوى العالم، ولا تندرج ضمن مسؤولية البنك المركزي.

■ كيف تصفون علاقتكم مع شركات الإعادة المتعاملين معها، وهل ستلجأ لتشديد الشروط نتيجة الخسائر التي تكبدتها؟

– بدأت شركات الإعادة بتشديد شروطها، حيث نلحظ المزيد من التشدد عاما بعد آخر، الى جانب خروج العديد من شركات الإعادة العالمية من السوق، كما أن بعضها توقف عن الاكتتاب في منتجات تأمين معينة. ونحن حاليا دخلنا في تجديد الاتفاقيات، لكن بالتأكيد لن تكون كما كانت عليه في السنوات الماضية.

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– سيتمكن القطاع التأميني من الاستفادة من بطولة كأس العالم، ومن أعداد الزوار الوافدين الى دولة قطر، وفي الوقت نفسه، العمل على تفعيل قانون التأمين الصحي الالزامي، الذي أطلق مؤخرا سيشكل قفزة نوعية لقطاع التأمين في دولة قطر.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة؟

– منذ تولينا منصب المدير العام للشركة بنهاية عام ٢٠٢١م، نحن راضون جداً بما كان عليه اسلافنا منذ عام ٢٠٢٠م ، ونطمح إلى تحقيق المزيد من التطور والنمو في الاعوام المقبلة. ■

WHEN YOU SEEK

SECURITY | SERVICE | STRENGTH

YOU SHALL FIND

Kay International AMEA Limited

UNDERWRITING AGENCY & REINSURANCE INTERMEDIARY



MIAMI
REGIONAL HUB
*Serving **Latin America & The Caribbean***

Regulated by
Florida Department of
Financial Services



LONDON
AFFILIATE OFFICE
*Serving **UK & Europe***

Regulated by
UK Financial Conduct
Authority



DUBAI
REGIONAL HUB
*Serving **Asia, Middle East & Africa***

Regulated by
Dubai Financial
Services Authority

www.kayint-amea.com +971 4 553 9770








الياس شديد (نائب الرئيس التنفيذي لشركة سّيب Seib):

حريصون على خلق قيمة مميزة لعملائنا، لفريق عملنا ولقطاع التأمين



تؤمن شركة سّيب Seib في تعاملها مع عملائها بأربع قيم، وهي النزاهة، الشفافية، خدمة العميل، وفريق العمل. فهي ترى أن هذه القيم بمثابة المحور الذي تدور حوله مهمتها، من خلال نقل جميع المخاطر اليها وتوفير راحة البال التي تناسب إحتياجات عملائها كافة.

ويوضح الياس شديد نائب الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الإجراءات الإحترازية التي إتخذتها الشركة، قلّصت من التأثيرات السلبية للجائحة على إدارة الشركة ومستوى إنتاجها، ما ساهم الى حد كبير في ضمان إستمرارية عملها وجذب عملاء جدد.

ويكرر الياس شديد تمسّك طموح الشركة في أن تكون الشركة الأولى للتأمين وإعادة التأمين في قطر من خلال خدمة ورعاية ممتازة لعملائها، مستندة الى الشغف للتميّز، والسعي لتقديم أعلى معايير الخدمة، والقيمة والنزاهة في جميع الأوقات والظروف والتحديات.

وإذ لفت الى المخاطر التي حمّلها موضوع المضاربة بشقيه مضاربة العميل ومضاربة الشركات الرديفة على أرباح الشركات، وشدّد على تمسّك الشركة بالتميّزسواء على مستوى الخدمات، أو على التأمينات المبتكرة، والمشاركة في المعارض المختلفة.

وأن تكون الشركة في قلب تطور سوق التأمين القطري ومساهم في تحقيق رؤية قطر ٢٠٣٠ لصاحب السمو أمير البلاد المفدى.

■ كان لجائحة «كوفيد-١٩» تداعيات سلبية على قطاع التأمين كيف تمكنتم في شركة سيب من إستيعاب هذه الأزمة؟

– تضع شركات التأمين خطط إستباقية في حال الأزمات، لذلك تم إخضاع الموظفين لدورات تدريبية في العام ٢٠١٨ تحت عنوان CRISIS PREPAREDNESS وإحدى هذه الدورات كانت تحت شعار PANDEMIC PREPAREDNESS ، وبالتالي في العام ٢٠١٩ كانت الشركة في مرحلة التجهيز والتحصين تحسباً لأي حدث طارئ. ومع ظهور جائحة «كوفيد-١٩» وانتشارها في دولة قطر إتخذنا الاجراءات الاحترازية كافة، لضمان سلامة الموظفين، وتم إتخاذ قرار بالانتقال للعمل عن بُعد بنسبة ٨٠٪ من الموظفين. كما إستمرت الشركة بخدمة العملاء كالسابق وفق المعايير نفسها، وبالتالي حافظت على مستوى الخدمات المقدمة لهم.

■ ما التأثير الذي لعبته الجهوزية والإستعداد المسبق لمواجهة الجائحة في أدائكم ونشاطكم؟

– هذا الأمر ساهم الى حدٍ كبير في ضمان إستمرارية عملنا وجذب عملاء جدد، لذلك الجهوزية التي تميزنا بها قلّصت من التأثير السلبي للجائحة على آدائنا، ومن هنا، يمكن التأكيد على أن الخدمة المميزة التي قدمناها لعملائنا، شكلت العمود الفقري للشركة، وعززت من موقعنا في سوق صناعة التأمين.

■ كيف تقرأون وجوب الإحتفاظ بحجم احتياطات كاف خلال فترة الجائحة كعامل مساهم في التاقلم مع توجه السوق؟

– يتوجب على شركات التأمين خلال تلك الفترة الاحتفاظ باحتياطات مالية كافية في محاولة لإعادة تحقيق معدلات نمو من جديد، إنطلاقا من ارتفاع حجم المطالبات من جديد، وبالتالي فإن حجم الاحتياطات التي تحتفظ بها شركات التأمين من شأنها التأثير على معدلات الربحية. ونحن بدورنا إتخذنا التدابير اللازمة، ولكن يبقى هناك عوامل أخرى مرتبطة بحركة السوق، وهذا يعد عامل اقتصادي لا يمكن السيطرة عليه بشكل مباشر، ويتطلب الأمر التأقلم مع توجه السوق.

■ هل نجحتم في تحقيق معدلات ربحية ومعدلات نمو مقبولة، وماذا عن تأثير الجائحة على الفروع المتنوعة؟

– نود توجيه الشكر الجزيل للمسؤولين في دولة قطر لإدارتهم الممتازة والحكيمة للأزمة، الأمر الذي ساهم في تخفيف الأعباء، حيث كنا نتوقع الأسوأ، الا أن الواقع كان مختلف تماماً، وتمكنا من تحقيق معدلات ربحية ونسب نمو مقبولة مقارنة بالأوضاع الاقتصادية الإقليمية والعالمية. بالاضافة الى ذلك، كان تأثير الجائحة متفاوتاً بين فرع تأمين وآخر، فعلى سبيل المثال التأمين على قطاع الانشاءات بقي مستمراً، رغم التراجع الطفيف الذي شهده قطاع التطوير العقاري، بالاضافة الى تحسن بعض أنواع التأمين مثل التأمين على المركبات والتأمين الطبي.

■ وماذا عن موضوع المنافسة؟

– لا يمكن صرف النظر عن موضوع المنافسة، الذي يقسم الى قسمين منافسة العميل ومنافسة الشركات الرديفة، التي تسعى الى رفع مداخيلها، وبالتالي خفّض عدد منها أسعاره وإستفاد من تراجع حجم المطالبات، نتيجة عمليات الإغلاق الناجمة عن الجائحة، وهذا بطبيعة الحال انعكس على هوامش الربحية لدى الشركات ما دفعها إلى البحث عن مداخيل أخرى لتحقيق الأرباح. أما من ناحية منافسة العميل، فهو بالتأكيد سيبحث عن التأمين الأرخص كلفة، الى جانب تحديد مخاطر معينة للتأمين عليها. وبالنسبة الى حسيب للتأمين حح كانت لدينا قراءة واضحة ومسبقة للواقع، الأمر الذي ساهم في التأقلم مع الأزمة، والقدرة على الاستمرار، رغم التحديات.

> **” نسعى لأن نكون بين أول ثلاث شركات في قطاع التأمين القطري “**

■ تعتبر سيب للتأمين الشركة الوحيدة التي تشارك في معرض «بروجكت قطر»، ما الهدف من المشاركة وما القيمة المضافة من تواجدكم في مثل هذه المعارض؟

تحرص سيب للتأمين على التميز سواء بالخدمات أو التأمينات المبتكرة، إضافة الى المشاركة بالمعارض المميزة، ومن هنا نشارك في هذا المعرض منذ دورته الأولى كراعٍ تأمين لهذا الحدث، وتعد المشاركة شرف كبير لنا، نظراً لتميز القيمين على هذا المعرض، الذي يعد راية محلية وإقليمية في الوقت نفسه.

في حين أن مشاركتنا الى جانب عملائنا في هذا المعرض هي للتأكيد على أننا الى جانبهم، ونسعى دائما لخدمتهم، إنطلاقاً من أهمية التأمين لقطاع البناء والإنشاءات، كما ونبقى الداعم الأساسي لتطوير عملهم. ■

جمال الحمود

(المدير العام لشركة المشرق العربي لوساطة التأمين ARAB ORIENT - قطر):

يجب أن تكون العلاقة بين الوسطاء والشركات والعملاء تكاملية وغير تنافسية



شهد قطاع التأمين في قطر في العامين الماضيين تطورات بارزة ونوعية، بفضل خضوعه المباشر لرقابة المصرف المركزي، الحريص على تطبيق الأنظمة والقوانين، الذي يوفر الرقابة الفاعلة له، ويعمل على تطويره ونموه.

ويقول جمال الحمود الرئيس التنفيذي لشركة المشرق العربي لوساطة التأمين ARAB ORIENT – قطر في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن السوق القطري يفتقر للوسطاء ذات الخبرات الفنية، مشيداً بمباشرة البنك المركزي منذ فترة مسار تصحيحي، وفرض معايير معينة يجب أن تتوافر في وسيط التأمين. ويوضح أن أهم مميزات صناعة وساطة التأمين هي المعرفة والخبرات الفنية، ومن هنا على الوسطاء التكيف بما يتواكب مع التطوّر الذي تشهده صناعة التأمين عالمياً، مذكراً بالقرار الجديد الذي صدر مؤخراً المتمثل بإلزامية التأمين الصحي، الذي من شأنه أن ينعكس إيجابياً على مجمل الأوضاع في السوق، مشدداً على ضرورة أن تكون العلاقة تكاملية وغير تنافسية بين الوسطاء وشركات التأمين والعملاء، إنطلاقاً من الدور الإيجابي الذي يجب أن يلعبه الوسيط».

إلزامية التأمين الصحي ينعكس إيجابياً على السوق

■ كيف تقومون واقع القطاع التأميني في دولة قطر خلال العام ٢٠٢١؟

– لم يشهد السوق أي تبدل ولا تزال الأمور على حالها، إنطلاقا من إستمرار الآثار السلبية لجائحة «كوفيد–١٩» على صناعة التأمين والاقتصاد بصورة عامة. إلا أننا بدأنا نشهد إستئناف العديد من الأنشطة والمشاريع تحديدا في قطاع البناء والمقاولات، الأمر الذي يساهم في إستقرار السوق. في حين أن العديد من شركات التأمين حققت نتائج جيدة على المستوى التقني أفضل بكثير من تلك المحققة خلال العام ٢٠٢٠، آملين إستمرار المنحى الإيجابي حتى نهاية العام الحالي. ومن جهة أخرى، صدر مؤخرا قرار جديد يتمثل في إلزامية التأمين الصحي، وهذا من شأنه أن ينعكس إيجابياً على مجمل الأوضاع في السوق، إلا أن الشركات في إنتظار عملية التسعير واللائحة التنفيذية ، التي ستعتمدها وزارة الصحة للتأمينات الصحية الإلزامية.

تاريخيا يتسم السوق القطري بالاستقرار

■ برأيكم كيف يقوم المصرف المركزي وهو الهيئة الرقابية في تنظيم السوق في ظل المنافسة الحادة الموجودة؟

– لا شك أن الجهات المعنية بالاشراف على قطاع التأمين تقوم بدور إيجابي لتنظيم السوق بشكل أفضل، إلا أن المشكلة تكمن في إعتماد بعض شركات التأمين والوسطاء طرق غير فنية ، وللأسف الشديد بعض الشركات لا تلتزم بالسعر الفني أو حتى الحد الأدنى ، وهذا الأمر غير صحي للسوق. في حين أنه تاريخيا يتسم السوق القطري بالاستقرار، ويعد من أكثر الأسواق ربحية على مستوى منطقة الخليج العربي. إلا أنه خلال السنوات الأربع الماضية بدأت تشتد المنافسة، وتحديدا في التأمين على المركبات والتأمينات الصحية والتأمين على الممتلكات، وهذا الواقع غير صحي ولا يصب في مصلحة قطاع التأمين، وبالتالي التهافت على الاقساط ينتج عنه مشاكل على المدى البعيد، وفي الوقت نفسه يؤثر سلبا على أداء الشركات وإنجازاتها ومركزها المالي. لذلك نأمل ان يتم تدارك الموضوع سريعا.

> **تمكنا من تحقيق أداء جيد ومستقر بفضل السعي المستمر لتطوير عملنا**

على الوسطاء أن يكونوا جزءا من عملية التحول الرقمي

■ بدأ دور الوسيط يتقلص إنطلاقا من توجه الشركات نحو التسويق الالكتروني والتوسع في مجال التحول الرقمي، ما هو تعليقكم؟

– يتوجب على الوسطاء أن يكونوا جزءا من عملية التحول الرقمي ومواكبة الطرق المتاحة إلكترونياً في عملية التسويق. وبالتالي من المهم جدا أن تكون العلاقة بين الوسطاء والشركات والعملاء علاقة تكاملية، وغير تنافسية، إنطلاقا من الدور الإيجابي الذي يجب أن يلعبه الوسيط من تخفيف الأعباء عن شركات التأمين، وفي الوقت نفسه تقديم خدمة للمؤمن له، باعتباره طرف ثالث، ويتوجب عليه تقديم النصيحة الفنية وتحديد الشروط.

من هنا، يتوجب على الوسطاء تحسين آدائهم بما يتواكب مع التطور الذي تشهده الأسواق الإقليمية والعالمية. وفي ما يتعلق بالسوق القطري نفتقد للوسطاء ذات الخبرات الفنية، إنما البنك المركزي بدأ منذ فترة مساراً تصحيحياً و فرض معايير معينة، يجب ان تتوافر في وسيط التأمين، بحيث أنه من أهم مميزات صناعة وساطة التأمين المعرفة والخبرة الفنية. ونحن بدورنا نشارك باستمرار في دورات تدريبية وندوات، الى جانب شركات التأمين، لتطوير آداء موظفينا، والارتقاء بالخدمة.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم هذا العام؟

– على الرغم من المنافسة القوية، إذ تفتقد بعض شركات الوساطة للمعرفة، تمكنا من تحقيق أداء جيد ومستقر بفضل السعي المستمر لتطوير عملنا.■

عمر الأمين (الرئيس التنفيذي لمجموعة أورينت ORIENT - الإمارات):

حجم إستثماراتنا تخطى ٦ مليارات درهم ونتوقع ارتفاع حجم الأقساط المكتتبة إلى ٥ مليارات هذا العام



يقول عمر الأمين الرئيس التنفيذي لمجموعة أورينت للتأمين – ORIENT في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إن الشركة وصلت بعد ٤٠ عاماً من المسيرة الطويلة الى أكبر شركة على مستوى الأقساط والأرباح وحجم الإستثمارات التي تخطت عتبة ٦ مليارات درهم.

ويتوقع الأمين ان يزيد حجم الأقساط المكتتبة لهذا العام عن ٥ مليارات درهم، كما يتوقع ان تقارب الأرباح ٥٠٠ مليون درهم.

أما في ما يتعلق بالتحوّل نحو الخدمات الرقمية، فقد عرفت الشركة كيف تستثمر في هذا المجال بإصدار ١٥٠٠ وثيقة تأمين الكترونياً يومياً.

ويشدد الأمين على ان الشركة تسير بخطى ثابتة وتبحث عن الفرص الإستثمارية الواعدة في مختلف الأسواق بعد عمليات الاستحواذ التي قامت بها والتي تجاوزت ١٠٠ مليون درهم.

■ ما مدى أهمية الجائزة التي حصلتم عليها من مجلس الأعمال الخليجي العائلي؟

– قرر مجلس الأعمال العائلي لدول مجلس التعاون الخليجي تنظيم هذه الجائزة، ومنحها لشخصية حققت العديد من الانجازات في مجالها، وشكلت قيمة مضافة. كما أن القيمين على هذه الجائزة طلبوا مني الترشح والانضمام الى المرشحين الآخرين، والذين بلغ عددهم ١٢٥ من مختلف دول مجلس التعاون الخليجي، وتمكنت من الوصول الى المراحل النهائية، الى جانب خمسة مرشحين آخرين حيث تم الاختيار من قبل لجنة تضم عددا من المحكمين من ذوي الخبرة والكفاءة وبعضهم يتبع جهات مرموقه مثل جامعة أوكسفورد.

أضاف: القرار بمنحي هذه الجائزة، هو بمثابة تقدير للمسيرة الطويلة في شركة أورينت للتأمين ومجموعة الفطيم على مدى ٤٠ عاماً، حيث تمكنت الشركة خلال تلك الفترة من تحقيق نقلة نوعية ووصلت الآن الى ان تكون أكبر شركة على مستوى الاقساط والأرباح وحجم الاستثمارات التي تخطت عتبة ٦ مليار درهم وحقوق المساهمين، ومن المتوقع أن يصل حجم الاقساط المكتتبة لهذا العام، ٥ مليارات درهم، وستصل معدلات الربحية الى ما يقارب ٥٠٠ مليون درهم.

■ ما أهم النجاحات التي حققتها الشركة برأيك؟

– نجحت الشركة خلال مسيرة عملها في تحقيق المرتبة الأولى على كل الاصعدة كافة ، وكذلك حصولها على المركز الأول على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ودول الخليج في التصنيف الائتماني من «أي أم بست» و«ستاندرد آند بورز». وبالتالي نحن راضون عن الانجازات المحققة طوال السنوات الماضية والتقدم الكبير في حجم الاستثمارات والملاءة المالية ومستوى الانتاجية، ويعود الفضل الى فريق العمل والكوادر البشرية المتخصصة.

سجلت الشركة خطوات متقدمة في مجال التحول الرقمي

■ سرّعت الجائحة عملية التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي، ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– على الرغم من التداعيات السلبية للجائحة على مجمل الأعمال والاقتصاد العالمي، الا أننا وجدناها بمثابة فرصة للارتقاء بأعمالنا والتحول نحو الخدمات الرقمية، في تسويق معظم الفروع والمنتجات، وتمكنا خلال الفترة الماضية من إصدار ١٥٠٠ وثيقة تأمين الكترونياً كل يوم، في حين أن الكوادر البشرية عاجزة عن إنجاز هذا الكم من الأعمال، خلال فترة زمنية محددة. ولذلك قررنا إغلاق سبعة فروع وتحويل جميع الخدمات عبر المنصات الالكترونية، مما ساهم في تخفيض التكاليف وفي الوقت نفسه رفع الكفاءة. وقد سجلت الشركة خطوات متقدمة في مجال التحول الرقمي والاستثمار التكنولوجي، الأمر الذي انعكس إيجابا على مستوى الخدمة وسرعة إنجاز الأعمال.

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد–١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في المنطقة؟

– بعد الخسائر الضخمة التي تكبدتها شركات الإعادة العالمية سوف يكون التعامل مع شركات التأمين، بحسب النتائج المحققة، وبالتالي لن يكون هناك تشدد في الشروط او زيادة الأسعار بالنسبة للشركات ذات الآداء المتميز، والتي نجحت في الوصول الى معدلات ربحية.

تمكنا من المحافظة على استقرار الشركة

■ تتواجد الشركة في أسواق حساسة مثل السوق السورية والسوق التركية، كيف تصفون تواجدكم في هذه الأسواق؟

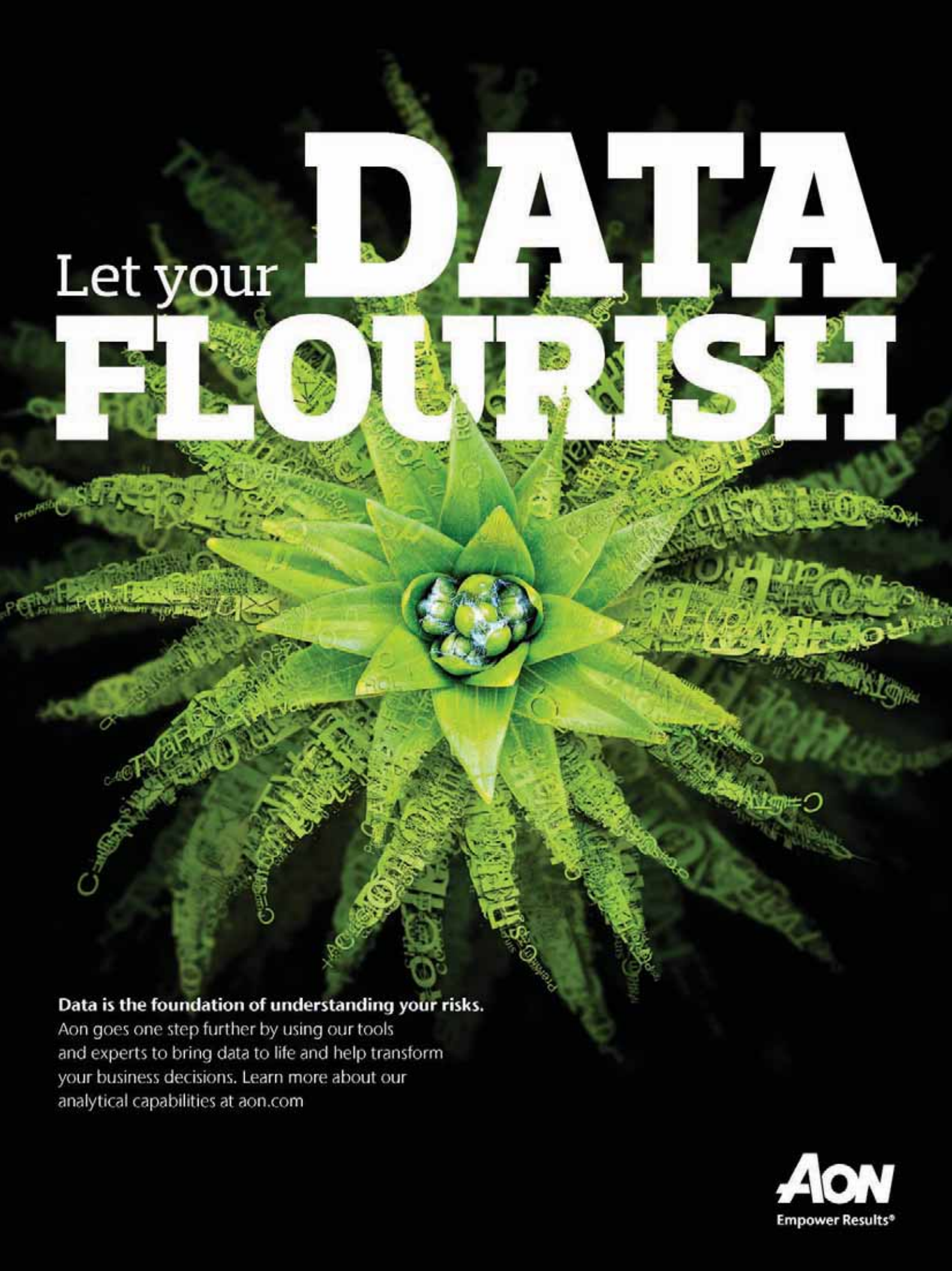
– تمكنا من المحافظة على استقرار الشركة وديمومتها في السوق السورية رغم الأوضاع الدقيقة، وتمكنا من تسجيل معدلات ربحية هذا العام، قاربت مليار ليرة سورية، الا أن المشكلة تكمن في الانهيار المستمر لقيمة العملة الوطنية، وهذا بطبيعة الحال خارج عن إرادتنا، الا ان الشركة مستمرة في خدماتها وتحقيق نتائج جيدة. أما بالنسبة للسوق التركية فهناك توقعات بأن تتجاوز معدلات الربحية ٥٠ مليون ليرة تركية، الا أن المشكلة أيضا تكمن في عدم استقرار العملة الوطنية وفي ارتفاع معدلات التضخم.

نسير بخطى ثابتة ونبحث عن الفرص الاستثمارية الواعدة

■ بعد عودة النشاط الاقتصادي لدولة الإمارات والعودة إلى الحياة الطبيعية، هل أنتم متفائلون؟

– نسير بخطى ثابتة ونبحث عن الفرص الاستثمارية الواعدة في مختلف الاسواق، اضافة إلى تعزيز الملاءة المالية للاستمرار في النشاط الاستثماري.

ونحن متفائلون في المرحلة المقبلة نظراً لعودة النشاط الاقتصادي بقوة في دولة الامارات، التي نجحت في التصدي للجائحة والعودة الى الحياة الطبيعية من جديد، استكمالا لمسيرة النجاح والتألق في شتى المجالات، ومن الملاحظ العودة النشطة لأسواق العقارات والاسهم، فضلا عن تحقيق شركات التأمين عوائد استثمارية ضخمة، رغم الخسائر في النتائج الفنية. ونتوقع إنطلاقة قوية للعام ٢٠٢٢ بسبب الدعم اللامحدود الذي يجده قطاع الاعمال من القيادة الرشيدة.■


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®

إرتفاع أرباح أبوظبي الوطنية للتأمين ١٨٪ وتصنيف A ممتاز من S&P

أحمد إدريس: أسهمت الأعمال القوية والمزايا التنافسية التي تتمتع بها الشركة في الحفاظ على مكانتها كشركة تأمين موثوقة على مدار ما يقارب من نصف قرن



إرتفعت أرباح شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC بنسبة ١٨ في المئة بنهاية التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠٢١ مقارنة بالفترة المماثلة من العام ٢٠٢٠.

وأوضحت الشركة ان أرباحها بلغت ٣٣٣.٧ مليون درهم.

وعزت الشركة سبب إرتفاع الأرباح إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة ٢٪ لتصل الى ٣٢٤٢ مليون درهم.

وإرتفعت الإيرادات من الاستثمارات بنسبة ٩٠٪ لتصل الى ١١٦ مليون درهم.

وإنخفض مخصص خسائر الائتمان للذمم المدينة بنسبة ٥٨٪ ليصل الى ١٠,٤ مليون درهم.

ورفعت الوكالة مستوى التصنيف الإئتماني والقوة المالية بعيدة الأجل استنادا الى مؤشرات الأداء القوية لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين، وأكدت المكانة التي تتمتع بها الشركة في الامارات، حيث تمكنت من تحقيق أداء متميز من حيث عمليات الإكتتاب.

كما نجحت في الحفاظ على حصتها السوقية على مدى السنوات الخمس الماضية. وأشارت الوكالة الى أن رفع التصنيف يعود الى كفاية رأس مال الشركة فوق مستوى AAA وذلك بموجب نموذج القياس المعتمد لديهم.

وقال **أحمد إدريس**، الرئيس التنفيذي للشركة: أسهمت الأعمال القوية والمزايا التنافسية التي تتمتع بها شركة أبوظبي الوطنية للتأمين في الحفاظ على مكانتها كشركة تأمين موثوقة في دولة الإمارات العربية المتحدة على مدار ما يقارب من نصف قرن من الزمن.

وقد أسهمت إستراتيجيتنا وسياساتنا الاكتتابية وتميز أدائنا التشغيلي في الحفاظ على قوتنا المالية وحصتنا السوقية، كما أسهمت في إمتلاكنا لمحفظة استثمارية متنوعة.

ستاندرد آند بورز ترفع تصنيف أبوظبي الوطنية للتأمين

من جهة ثانية أعلنت شركة ستاندرد آند بورز تصنيف A ممتاز، ان وكالة التصنيف الائتماني ستاندرد آند بورز S&P وقد رفعت التصنيف الإئتماني للشركة من الدرجة -A الى الدرجة A ممتاز مع نظرة مستقبلية مستقرة.

شراكة طويلة الأمد مع جمعية البيت متوحّد

قامت ADNIC في تقديم خدمات للشركات والأفراد بتجديد شراكتها مع جمعية البيت متوحد لمدة عام.

وتكرّس جمعية البيت متوحّد غير الربحية جهودها للإحتفاء بالوحدة وتعزيز ثقافة العطاء، وتوفر منصة مفتوحة لجميع أفراد مجتمع دولة الامارات للمشاركة في إنشاء وتمويل وتخطيط وتنفيذ المبادرات التي تدعم مجموعة متنوعة من القضايا الاجتماعية.

وتم التوقيع على الاتفاقية من قبل **أحمد إدريس** و**سيف علي القبيسي** ممثلا عن جمعية البيت متوحّد. وبموجب الاتفاقية الجديدة، ستواصل شركة أبوظبي الوطنية للتأمين دعم مجموعة واسعة من مبادرات الجمعية في مجال الرعاية المجتمعية.



من اليسار: أحمد إدريس وسيف علي القبيسي

ومن جانبه قال **أحمد إدريس**: من دواعي فخرنا مرور قرابة عقد من الزمن منذ أن بدأنا بتقديم الدعم لمبادرات جمعية البيت متوحّد المتنوعة. فرؤية الجمعية تمثل تجسيدا لمبدأ العطاء والوحدة المتأصل بعمق في جذور دولة الإمارات العربية المتحدة.

وقال رئيس مجلس إدارة جمعية البيت متوحّد: يسر جمعية البيت متوحّد ان توسع شراكتها، ونتطلع الى العمل معهم يدا بيد ونسعى جاهدين لتطوير مبادرات جديدة تركز على تحقيق أثر إيجابي.

وقال **القبيسي**: يمكّننا الدعم الذي تقدمه لنا شركة أبوظبي الوطنية للتأمين، من الاستثمار في تطوير مجتمعنا من خلال المبادرات والبرامج التي تعزز نمو وتطور الدولة الذي تحتضن الثقافات المتنوعة على اختلافها.

وإن تعاوننا المستمر مع البيت متوحّد هو دليل واضح على إلتزامنا بالمساهمة في دعم المجتمع في جميع أنحاء البلاد، ونحن نتطلع الى أن نكون شريكا فعالا في مبادرات الجمعية لسنوات مقبلة.

LEADERS ليدرز

INSURANCE BROKERS L.L.C



Envisioning a world of possibilities

P.O.Box: 790, Al Masood Tower | Al Najda Street, Abu Dhabi, UAE | Tel: +971 2 6777571
Fax: +97126777574 | Email: management@lib-uae.com

بسام جلميران (الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين AWNIC):

نحن من السبّاقين في تبني التكنولوجيا
وعلى قطاع التأمين توفير السلع المرتبطة بها لمواكبة متطلبات الأسواق



إحتفلت مؤخراً شركة الوثبة الوطنية للتأمين باليوبيل الفضي لانطلاقتها حيث فاق عدد عملائها الـ ٥٠٠ الف. وقد حازت على جائزة «الشركة المبتكرة للعام ٢٠٢١»، ضمن حفل توزيع جوائز جولدن شيلد إكسيلنس.

بسام أديب جلميران، الرئيس التنفيذي للشركة وتتويجاً لخبرته في قطاع التأمين، اختير عضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، ومستشاراً استراتيجياً لقطاع التأمين العراقي حيث كلّف من مكتب رئيس مجلس الوزراء بتحديثه وتطويره.

ومن يعرف بسام يعلم انه الشخص الانسب لهذه المهمة.

في حوارنا مع بسام لعدد «البيان الممتاز» لفت إلى أن الشركة تعمل دون انقطاع، وأن عملاءها لم يتأثروا خلال جائحة «كورونا»، كون الشركة مهيأة لمثل هذه الظروف. ويوضح جلميران أن «الوثبة للتأمين» كانت السبّاقة في تبني التكنولوجيا. وقد لاقت تقييمات عدة على مبادراتها من قبل هيئة التأمين وغيرها.

■ خلال عام ٢٠٢١ تم تنصيبكم في مركزين مهمين أولا كعضو مجلس إدارة في غرفة تجارة وصناعة أبوظبي وثانياً إختياركم مستشاراً إستراتيجياً لتطوير قطاع التأمين العراقي، مكلفاً من قبل اللجنة العليا لإصلاح الإقتصاد العراقي التابعة لمكتب رئيس مجلس الوزراء العراقي. فكيف تنظرون إلى دوركم؟

– دوري في هذين المنصبين جاء تتويجاً للسنوات التي عملت بها في قطاع التأمين، وسعيي الدائم للعب دور إيجابي في خدمة المكان الذي أعمل به، والمهمة الموكلة إلي إن في الشركات التي أعمل بها، أو الجمعيات واللجان التي خدمت فيها، قد ساهم في دعم الاخوة والزملاء المحيطين بي والذين أكن لهم كل التقدير والإمتنان. وفي كلا المهمتين، فإن دوري مع من هم معي، هو دور فعال ومهم وضعت له أهداف واضحة، خصوصاً قطاع التأمين العراقي وحاله من حال الإقتصاد العراقي، الذي يعاني ظروفاً صعبة وأزمة حقيقية، تتطلب من جميع المعنيين القيام بالدور المنوط بهم، وهو دور وطني أكثر من أي شيء آخر، وذلك كي يسترجع مكانته ودوره الرائد. ومن خلال لجنة تطوير قطاع التأمين العراقي، نحن مكلفين بعملية تحديث وتطوير هذا القطاع ليكون بالمستوى المنشود.

الشركة كانت جاهزة كلياً

■ سرعت جائحة «كوفيد ١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق. كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟

– لقد تمكنت الشركة طيلة فترة الإغلاق التي فرضت من قبل الجهات الحكومية على المؤسسات والشركات من الإستمرار في العمل بدون إنقطاع، ويمكن القول أن الشركة عملت بشكل عادي ولم يتأثر عملاؤها إطلاقاً بشكل كامل لأنها كانت مؤهلة مسبقاً للعمل عن بعد، وإعتماداً على المستوى العالي من الإستخدام التكنولوجي في أداء أعمالها، إبتداءً من قسم خدمة العملاء، الذي يعتمد على أحدث النظم، مروراً في قسم التأمين بشقيه الإكتتاب والمطالبات المبنية إلكترونياً لإدارة وثائق التأمين وإدارة المطالبات، كذلك بقية الأقسام مثل «المالية» الذي يعتمد بشكل كبير على التكنولوجيا في إدارة شؤون القسم، وبإختصار فإن الشركة كانت جاهزة كلياً للتعامل مع هذه الظروف.

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– الشركة لها دائماً السبق في مجال تبني التكنولوجيا وساعدها هذا في إدارة أزمة جائحة «كورونا»، وقد حصدت هذه المبادرات تقييمات عدة من قبل هيئة التأمين، وجهات أخرى.

التحديات

■ ما هي التحديات الاخرى التي تواجهونها؟

– إن من أهم آثار الجائحة وتأثيرها على قطاع التأمين، كان النتائج الإيجابية خلال العام ٢٠٢٠ وطبعاً ذلك كان مدفوعاً بسبب الإغلاق وتراجع المطالبات، ما رفع مستوى المنافسة في العام اللاحق ٢٠٢١ بين الشركات، ومدفوعاً من قبل شركات الوساطة ليصل إلى مستويات غير معهودة، ومن المتوقع ان يؤثر بشكل سلبي على ملاءة مثل هذه الشركات، وهذا الأمر يجب النظر إليه بشكل جدي من قبل الأفرقاء جميعاً، لأن أي أثر سلبي على السوق سيكون له إنعكاسات على الجميع.

تطوير السلع التأمينية

■ أين ترون فرص النمو؟

– إن قطاع التأمين هو قطاع حيوي له دور مساند لبقية القطاعات الإقتصادية الأخرى، ومن هنا فنحن نجد ان هنالك فرصة متوفرة دائماً، من خلال تطوير السلع التأمينية. واليوم ثمة دور مهم للتكنولوجيا في مختلف القطاعات الإقتصادية. فنحن نجد أن ذلك يشكل فرصاً لشركات التأمين لتوفير سلع مرتبطة بهذا النوع من الأعمال، مثل المخاطر السيبرانية، وكذلك المسؤولية المهنية لشركات تطوير برامج الكمبيوتر وغيرها.

خسائر كبيرة مرتبطة بالجائحة

■ سدّدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا

– إن جائحة كورونا وعلى الرغم من كونها حقيقة واضحة، إلا ان لا احد توقعها او على الأقل لم يتوقع مستوى الخسائر المرتبطة بمثل هذه الظواهر. وعلى هذا الأساس لم تؤخذ بالإعتبار في مجمل وثائق التأمين التي غطت خسائر ناجمة من الإغلاق وخسائر الإيرادات. وهذه بمجملها كانت خسائر كبيرة تحملتها الشركات وقطاع التأمين. ■



GET INSTANT HEALTH ADVICE

Use our AI-based symptom checker to get a quick health assessment based on your symptoms. Do not wait. Check your health now for peace of mind.

The service is available for Nextcare members and can be accessed via the MyNextcare app.

Scan and download MyNextcare app now

nextcarehealth.com

nextcare

تصنيف A³ ممتاز لشركة دبي للتأمين مع نظرة مستقبلية مستقرة وهيئة الصحة بدبي تمنحها شهادة المشاركة في التأمين (PI STATUS)

عبداللطيف أبو قورة: هذا الإنجاز يدفعنا إلى الأمام لنستمر في خدمة عملاءنا بشكل أفضل



صنّفت وكالة MOODY'S القوة المالية IFSR لشركة دبي للتأمين A³ ممتاز مع نظرة مستقبلية مستقرة.

يعكس تصنيف القوة المالية للتأمين IFSR في الفئة A³ لشركة DIN ما يلي: مكانتها السوقية الجيدة وعلامتها كسابع أكبر شركة تأمين في سوق الامارات العربية المتحدة، حصة سوقية تبلغ ٣,٨٪ من حيث إجمالي الأقساط المكتتبة في ٢٠٢٠. بالاضافة الى علامتها التجارية الراسخة وتميز خدماتها بسمعة جيدة، وكفاية رأس المال القوية مع رافعة إجمالية للاكتتاب (GUL) بلغت ٢,٥ X في نهاية عام ٢٠٢٠، ربحية قوية مع متوسط نسبة العائد على رأس المال لخمس سنوات (ROC 5yr) بلغ ٩,٨٪ في ٢٠٢٠، مدعوم بمتوسط النسبة المجمّعة لخمس سنوات (COR 5yr) بلغ ٧١,٩٪، وكفاية الاحتياطي القوية، هذا وسجلت شركة DIN أداء قويا مستمرا في ٢٠٢١، إذ بلغ النمو في التسعة أشهر الأولى نسبة ٢٢,٤٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠٢٠ من حيث الأقساط المكتتبة، وبلغت الأرباح ٥٨,٨ مليون درهم إماراتي، وبلغت النسبة المجمعة (COR) حوالى ٧٥٪ وحققت نسبة حقوق المساهمين نموا بـ ١٥٪.

هذا وتشير وكالة MOODY'S بشكل إيجابي الى أن شركة "DIN" طوّرت ولا تزال تحافظ على برنامج حماية الموظفين المفوّض الذي يدعم مكانتها السوقية وعلامتها ويدعم في نفس الوقت تنويع منتجات الشركة بشكل مريح.

وتعكس النظرة المستقبلية المستقرة للتصنيف توقع وكالة MOODY'S أن تنمّي شركة "DIN" أعمالها مع الحفاظ في نفس الوقت على عملية اكتتاب حصيفة وكفاية رأس مال قوية.

وكانت هيئة الصحة بدبي قد منحت الشركة شهادة المشاركة في التأمين (PI STATUS) للعام ٢٠٢٢. وقال رئيسها التنفيذي **عبد اللطيف أبو قورة**: «هذا النوع من الإنجاز يدفعنا دائماً نحو الأمام لنستمر في خدمة عملاءنا بشكل أفضل».

دبي للتأمين تعيّن ٥٧ مواطنا

من جهة ثانية، أعلنت شركة دبي للتأمين عن تعيينها ٥٧ موظفا من المواطنين، لينضموا الى فريق عملها المتنامي منذ ديسمبر ٢٠٢١، في خطوة تعكس أهداف الشركة التي تجسد التزامها الراسخ بجهود الحكومة الرامية الى زيادة أعداد المواطنين في القطاع الخاص.

وبهذه المناسبة، قال **أبو قوره**: «تماشياً مع إستراتيجية التوطين في الدولة، عملنا على زيادة معدل التوطين من ١٨٪ الى ٣٤٪».

وأضاف: هناك موظفون من ٢٠ جنسية مختلفة يعملون في دبي للتأمين، ومع إنضمام ٥٧ موظفا مواطنا جديدا الى فريقنا المتنامي، أصبح المواطنون يشكلون المجموع الأكبر في أعداد الموظفين، ما يشكل بالطبع إنجازا كبيرا لشركة وطنية مثل دبي للتأمين التي تفخر بجذورها الاماراتية.

في السنوات الماضية، ضاعفت دبي للتأمين جهودها لجذب أصحاب المواهب من المواطنين وإتاحة الفرصة لهم ليساهموا في دعم اقتصادهم الوطني. وفي العام ٢٠٢١، قامت الشركة بترقية ١٨ موظفا مواطنا من باحثين قانونيين الى مشرفين إداريين، تقديرا منها لمساهماتهم القيّمة في الشركة.

أبحاث GENEVA ASSOCIATION بالعربية: مشروع جديد لتيسير التريكي ومصباح كمال



تيسير التريكي



مصباح كمال

إيمانا منهما بأهمية نقل المعرفة التأمينية وخاصة أهم التطورات الراهنة تأمينياً وتكنولوجياً ومناخياً فقد أذنت جمعية GENEVA ASSOCIATION ووافقت على ترجمة ما صدر عنها من أبحاث في السنتين الماضيتين وما سيصدر عنها من أبحاث مستقبلا الى اللغة العربية. هذا، وقد وافقت الجمعية على إصدار هذه الدراسات في كتب تنشر مع الناشرين المخضرمين **مصباح كمال** و**تيسير التريكي**.

ومن الجدير ذكره أن الأبحاث و/أو الكتب المترجمة الى اللغة العربية سوف تنشر على موقع الجمعية باللغة العربية الى جانب اللغتين الصينية واليابانية.

وتكمن أهمية هذا المشروع في أنه سيمكّن المهتمين بالشأن التأميني في البلدان العربية من الإطلاع على أحدث الإجتهادات القائمة على البحث في مجال التأمين وإدارة الخطر باللغة العربية الصادرة من جمعية جنيف الرائدة في مجال الدراسات التأمينية والتصدي للقضايا الراهنة والمستقبلية لا سيما الثورة الصناعية الرابعة المعروفة بالثورة الرقمية من جهة والتحديات التي تواجهها البشرية بفعل الاحتباس الحراري والتغيرات المناخية المصاحبة لها من جهة أخرى ودور التأمين في التعامل مع آثارها.

يذكر أن **التريكي** و**كمال** أضافا ١٤ كتابا لمكتبة التأمين العربية عالجا فيها مواضيع تأمينية مختلفة فضلا عن خبرتهما المهنية الطويلة في مجال التأمين وإعادة التأمين.

City
Reinsurance
Brokers



Serving Your Reinsurance Needs

Arteerya Street, Alnibal Building, 1st Floor, Um Uthaina | P.O. Box 815473 Amman 11180 Jordan
T: +962 65527156 | F: +962 65526183
Email : info@cityjordan.com

عبد المطلب مصطفى الجعيدي

(الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد للتأمين UNION - الإمارات):

سجلنا نتائج تقنية جيدة وارتفاعاً في معدلات الملاءة المالية



توفر شركة «الإتحاد للتأمين» مجموعة متنوعة ومميزة من منتجات التأمين للعملاء من الأفراد والشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة والتي تشمل دون الحصر التأمين على الحياة والتأمين الصحي والتأمين على المركبات والتأمين على الممتلكات والتأمين الهندسي وتأمين المسؤولية والتأمين البحري.

ويقول عبد المطلب مصطفى الجعيدي الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن الشركة نجحت من خلال اعتماد نموذج عمل يعتمد على التقنيات الرقمية وتسويق الوثائق إلكترونياً وتحديداً فرع التأمين على المركبات».

ووفق الجعيدي فإن أبرز التحديات في السوق التأميني هي المنافسة الشرسة، كذلك تواجه الشركة صعوبة في إيجاد الموارد البشرية المتخصصة ما ينعكس سلباً على أداء الشركات ويحد من قدرتها على النمو والتطوّر.

وحول تغطيات الأمن السيبراني يرى أن المشكلة تكمن في غياب الطلب على هذه التغطيات انطلاقاً من قلة الوعي لأهمية التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية ويشدّد الجعيدي على النتائج التقنية الجيدة التي سجلتها الشركة إضافة إلى ارتفاع معدلات الملاءة المالية.

■ سرّعت الجائحة عملية التغيير في صناعة التأمين، ما هي الإستراتيجية الذي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية؟

– ألحقت جائحة «كورونا» ضرراً كبيراً بمعظم الأنشطة الإقتصادية والقطاعات المتنوعة بما فيها قطاع التأمين. إلى جانب تبدّل العديد من العادات الإجتماعية نظراً للإجراءات والقوانين المفروضة. ومن جهة أخرى، تمكنت الشركات التكنولوجية من تحقيق عوائد وإيرادات ضخمة نتيجة تحوّل معظم القطاعات نحو الخدمات الرقمية فضلاً عن ارتفاع الطلب على الحلول المرئية لاستمرار عملية التواصل بين الشركات والأفراد خلال فترات الإغلاق. وبالتالي ما نشهده من تطور تكنولوجي على مستوى صناعة التأمين من شأنه توفير التكلفة والجهد ويحسن الكفاءة التشغيلية ويعمل على تبسيط الإجراءات، كما بات ضرورة في الوقت الراهن لبناء مجتمعات مستدامة، وعلى الرغم من التحديات التي تترافق مع هذا التغيير يتوجب على الشركات البقاء في جهوزية للتاقلم مع الظروف. وبالنسبة إلينا نجحنا في مواكبة هذا التحوّل من خلال إعتماد نموذج عمل يعتمد على التقنيات الرقمية وتسويق الوثائق إلكترونياً وتحديداً فرع التأمين على المركبات.

المنافسة الشرسة واليد العاملة

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– تتمثل أبرز التحديات في السوق التأمينية بالمنافسة الشرسة على الأقساط وانعكاساتها السلبية على الشركات فضلاً عن أن عملية التحوّل الرقمي تشكّل تحدياً للشركات الصغيرة والمتوسطة من منطلق حاجة الأخيرة لاستثمارات ضخمة لتحقيق هذا التحوّل والإنتقال إلى نموذج مختلف من الخدمات الرقمية. ويضاف إلى ذلك، نواجه صعوبة في إيجاد الموارد البشرية المتخصصة نتيجة نقص عمليات التدريب والتأهيل من جانب شركات التأمين وهذا بدوره ينعكس بشكل سلبي على أداء الشركات ويحدّ من قدرتها على النمو والتطور.

تراجع القدرات الإستيعابية

■ سدّدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– من الملاحظ تراجع القدرات الإستيعابية للعديد من الشركات المباشرة، ومن هنا يتوجب على المعيدين مساندة شركات التأمين لتعزيز قدراتها الاستيعابية. أما بالنسبة لتكبد شركات الإعادة خسائر ضخمة نتيجة الكوارث الطبيعية الأمر الذي دفعها إلى رفع أسعارها فإن تطبيق هذا الواقع سيكون في أسواق محددة إنطلاقاً من عدم تعرض منطقتنا لكوارث طبيعية هذا العام باستثناء سلطنة عُمان حيث تدل المؤشرات على زيادة الأسعار في تجديد الإتفاقيات مع الشركات العُمانية.

قلة الوعي لأهمية التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية

■ هل تقدمون تغطيات ضد مخاطر الأمن السيبراني؟

– التغطيات موجودة ومتاحة للعملاء، إلا أن المشكلة تكمن في غياب الطلب على هذه التغطيات إنطلاقاً من قلة الوعي لأهمية التأمين ضد الإعتداءات الإلكترونية علماً أن مثل هذه الإختراقات تكبد الشركات والأفراد خسائر ضخمة. وبحسب وجهة نظري باتت هذه التغطيات ضرورة ملحة إنطلاقاً من تزايد الهجمات الإلكترونية عالمياً وتوسعها في شتى القطاعات.

■ هل لديكم تعاون مع مصارف معينة في مجال التأمين عبر المصارف؟

– تتعاون شركة الإتحاد للتأمين مع عدد من البنوك في مجال التأمين عبر المصارف، كما يرتبط هذا النوع من التأمين باحتياجات عملاء البنك التي تتبدل بصورة مستمرة بما يتوافق مع التغييرات وتوجهات الأسواق.

نتائج جيدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– سجلت الشركة نتائج تقنية جيدة إلى جانب إرتفاع معدلات الملاءة المالية ما يعزّز من قدرتنا على التطلّع نحو المستقبل بثقة أكبر وخدمة العملاء بأفضل الوسائل المتاحة. ■



C&G

COMMERCIAL & GENERAL S.A.L

REINSURANCE BROKERS

Boustany Building, 1st Floor - Al Fours Street - National Museum Area - Beirut - Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 | E-mail: candgre@candgre.com | www.candgre.com

أسامة عابدين (الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين التكافلي):

استراتيجية الشركة المتبعة جعلتها تحقق إنجازات مهمة نفتخر بها

يقول أسامة عابدين الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين التكافلي، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن النتائج الإيجابية للشركة تؤكد قوة الركائز التي تستند إليها الشركة واستراتيجيتها الواضحة، إضافة إلى الإنتعاش الملحوظ للأنشطة الإقتصادية».

ويتابع بأن محفظتنا المتنامية من الإستثمارات، وقدرتنا على الإحتفاظ بعملائنا، واستقطاب عملاء جدد، تعدّ عوامل أساسية أسهمت في تحقيق هذا النمو القوي.

ويبدي عابدين تفاؤله بأن الأمور ستعود إلى طبيعتها بعد الربع الأول من العام ٢٠٢٢، ما سينعش قطاع التأمين، الذي يشكّل مظلة للإقتصاد، لافتاً إلى أن بإمكان قطاع التأمين اليوم ضخ أنواع جديدة من الإستثمار، تحقق عائدات جيدة للجميع.



■ من المعروف أنكم إتجهتم في الشركة نحو التحوّل الرقمي وقد أطلقتم منصة منتجات عبر الانترنت فهل بدأتم تلمسون نتائج هذا التحول، وهل تأقلم العملاء معه؟

– لقد تأثرت أسواق التأمين العالمية بشكل كبير بجائحة «كورونا»، بينما كان وجودها في العام ٢٠٢٠ حافزا للشركة لكي تتصرف بشكل سريع، وتبادر للتحوّل الرقمي وتقديم المزيد من الخدمات عبر الانترنت، فرّب ضارة نافعة. لقد كان للجائحة دوراً كبيراً في تحفيز وتسريع الخدمات الرقمية وكانت كل أعمال الشركة تتم عبر الانترنت بنجاح. واليوم وصلنا إلى المرحلة الأخيرة من العمل على منصة خاصة بالتأمين المصرفي الرقمي، لا بد أيضا من الاشارة الى أن المجتمع يتجاوب مع الخدمات الرقمية بشكل كبير، اذ يوجد إقبال عليها، لا سيما من الجيل الشبابي، لذا نحن نرى ان المستقبل الرقمي سيكون أكثر تأثيرا وفعالية.

■ ما السر الذي يقف وراء الإنجازات المهمة التي حققتها الشركة؟

– ان تصرف الشركة السريع هذا واستراتيجيتها المتبعة جعلتها تحقق إنجازات مهمة نفتخر بها، ليس من الناحية الربحية فقط، رغم اننا في العام ٢٠٢٠ حققنا أرباحا مهمة بزيادة ٨٪ عما كان في العام السابق. ان الشركة لم تستغنِ عن أي موظف خلال الجائحة او تحسم من راتبه لا بل على العكس أجرت العديد من الترقيات وعيّنت المزيد من الكوادر الجديدة، كما أعطت الموظفين علاوة في نهاية العام، ونفتخر بنتائجنا المميزة التي حققناها خلال الجائحة.

السوق جاهز لعمليات الدمج الذي ينعش الإقتصاد الوطني

■ من الملاحظ خلال السنوات الأخيرة القيام بالكثير من عمليات الاستحواذ والدمج في المنطقة، وقد نجح بعض هذه العمليات وفشل بعضها الآخر لذا ما هي أسباب النجاح والفشل في هذا المضمار؟ وهل تحبذون مثل هذه العمليات، وهل لديكم الاستعداد في الشركة للقيام بعملية استحواذ او اندماج؟

– ان سوق الامارات مشبع بشركات التأمين، اذ يوجد ٦٢ شركة عاملة تتوزع بين شركات وطنية وأجنبية وفروع شركات، كما ان الدافع الرئيسي للدمج عادة، هو العائد الذي يحصله أصحاب الشركة او المساهمين فيها، بالاضافة الى الدور الذي تلعبه الجهة الرقابية في ذلك. أعتقد بأن السوق جاهز لعمليات الدمج الذي يساهم بتعزيز الاقتصاد الوطني، كما ان هيئة التأمين والدولة تشجع على عملية الدمج لأن الاحتفاظ بالاقساط داخل البلد عندما تقوى الشركات وطاقتها الاستيعابية للاكتتاب معناه ان الاقساط تبقى موجودة داخل الدولة ما يرتب عائدا جيدا للاقتصاد الوطني.

■ هل لديكم مطالب معينة ترفعونها للجهات الرقابية لتحسين وضع شركات التأمين التكافلي؟

– نطالب بأن يبقى التكافل بالنسبة للتأمين التقليدي سوقاً جديدة، وان يتم دعم هذا القطاع بشكل أكبر، وهو يستطيع ضخ أنواع جديدة من الاستثمار تحقق عائدات جيدة للجميع.

الامور ستعود الى طبيعتها بعد الربع الأول من العام ٢٠٢٢

■ هل أنتم متفائلون بالعام ٢٠٢٢ وما هي خططكم للمستقبل؟

– كان العام ٢٠٢١ من أصعب الأعوام في العالم كله، رغم ان نتائجه كانت مقبولة بالنسبة لشركتنا، فهي احتلت المرتبة الخامسة في النصف الأول من العام من ناحية الأرباح. فهو كان عاما صعبا من ناحية التحصيل رغم أننا نفتخر بأننا حسب التقارير الاكتوارية كنا في المرتبة الأولى من ناحية إدارة التحصيل وذلك لثلاث سنوات متتالية، لكن لهذا الأمر ثمنه اذ ان بعض الزبائن باتت تتحول الى الأنواع الالزامية في التأمين، وتحاول خفض أسعار التأمين ما ينعكس على عملنا وعلى ديناميكية السوق، الذي لا يزال في مرحلة التعافي. أعتقد بأن التحسن سيبدأ في الربع الثاني من العام ٢٠٢٢ حيث ان الحياة اليوم تعود الى دورتها الطبيعية تدريجياً، وبدأنا نرى عودة الفعاليات الاقتصادية وانتعاشها، ما سيكون له دوره الفعّال في العام المقبل. وأعتقد بأن الامور ستعود الى طبيعتها بعد الربع الأول من العام ٢٠٢٢، وسيعود التأمين بالانتعاش بطبيعة الحال، اذ انه بمثابة مظلة للاقتصاد، وعندما يتوسع الاقتصاد ويزدهر ستتعزّز نتائج التأمين. ■

Jean-Louis Laurent Josi

(CEO - Oman Insurance Company)

OIC is solid & stable and customer satisfaction is our priority



Jean-Louis Laurent Josi came to Oman Insurance Company with renowned insurance expertise, astute strategic vision and remarkable achievements in his previous roles. His entrepreneurial leadership, local market knowledge, and remarkable breadth of experience gained in both mature and emerging markets, guided Oman Insurance towards significant milestones. Since he handled the management of the company, Jean-Louis Laurent Josi has always strived to make OIC become a reference in the region for excellent customer service and to provide outstanding insurance solutions that help create and protect wealth and wellbeing, as well as developing superior insurance propositions that customers recommend. He believes that quality is never an accident, it's a deliberate practice. Al Bayan Magazine met Jean-Louis on the occasion of its annual special issue and conducted the following interview.

*** Covid-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to these changes and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?**

- The pandemic has clearly demonstrated that the digital transformation of our business is paramount. As an industry, in the region, we still have a long way to go but I see Covid-19 as a very positive wake-up call. This pandemic has as well reinforced the critical role we have as insurers namely that to help and support our clients when they are going through difficult times. At OIC, we clearly see this as our key role as insurer: once risk management measures have not been able to prevent a disaster from happening, we will pay claims as soon as possible. This is the main service we sell. Similarly, and this has been particularly exacerbated during the Covid environment, when a claim is not payable, we make sure to explain to the insured the rationale behind our decision.

We were well prepared

*** Insurtech and digitalization are driving the future of insurance industry. What did you, as a company, do in that sense?**

- Our digital transformation was initiated well before the pandemic struck. Thanks to that, when we had the hard confinement in 2020, we were able to switch off from the office and switch on from the personal places of the employees without any issue and this for all employees from underwriters, distribution teams to call center agents. That was a pretty exceptional achievement. Also, thanks to the pandemic, partial or total work from home is now becoming a norm. This actually accelerated the plan that we had pre-Covid i.e. to progressively let employees to work several days per week from home.

Challenges linked to the structure of the market

*** What are the most challenges the insurance is facing?**

- I see several challenges. One is linked to the structure of the market where we still have too many insurers and too many players who do believe that they can buy market share with one main outcome: prices going down. It is a loser's game but it is still there and impacting the profitability of the market. A second challenge, but linked to the previous one, is that pricing for different risks has reached extremely unreasonable level. For instance, we still see today companies pricing motor risk taking into account the covid environment while Covid is basically gone in terms of severity & frequency. A similar trend has been seen in the medical business with extremely low prices while the "positive" impacts of Covid are gone. Third challenge: several brokers do not play their advisory role well. Too many are acting like a procurement company and focus on prices only without taking into consideration the financial solidity of the company, the customer satisfaction of the company, the claims management of the company or the quality of the reinsurers being used. Similarly, in terms of broker commissions, I see two contradictory trends. The first one is with brokers asking always higher commissions to compensate for the always lower premiums that they sell… while, for the second trend, I see certain intermediaries basically ready to sell their advices at close to zero commissions, giving the message to their client that their advices are not worth a lot. None of these trends is sustainable.

Our customers are really loyal to us

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

- A key achievement is linked to our relentless focus on customer satisfaction which is reflected in our results with 89% of our clients saying that they are satisfied or very satisfied with OIC. This is why our customers are so loyal to us since they do understand the quality of being with a stable company that put customer satisfaction as a priority. Internally, we make sure to walk the talk: we have a customer satisfaction committee and our bonus is notably linked to the satisfaction index. It goes without saying that focusing so much on the customer experience requires investments but, ultimately, we know that quality of service is valued by the majority of clients.

As part of our investments in customer experience, we have also worked a lot on the digitalization of the company, digitalization that we see as a key pillar for our future growth. Surprisingly, while everybody speaks abundantly about digital, the insurance digital maturity in the region is still pretty low especially compared to other regions. In a way, this is good news since it will give a competitive advantage to those who invest in their digital future.

Another key development for OIC is to invest in underdeveloped lines of business like life business or home business. While in many countries around the world these lines have a very high penetration and is being understood by clients as a key protecting mechanism, the local penetration is still low which I see as an opportunity.

Local insurers have, on too many occasions, used and abused the reinsurers

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- Local insurers have, on too many occasions, used and abused the reinsurers. For instance, the property business is barely profitable and several reinsurers require their cedants to share their motor business as a compensation. But what will happen in 2022 when the profitability of the motor business will collapse? Insurers and reinsurers will lose money. It is time to have lines of business being profitable on their own and to increase rates when it is necessary. If a cheaper price is again the easy solution for tomorrow, the credit risk of the insurers will increase since they will have no other option to use Tier 2 or Tier 3 reinsurers. Some will say that local governments should build their own local reinsurance company in order to be less dependent on international reinsurers. I don't believe in that strategy which basically would ask local governments to bear the losses international reinsurers are currently paying for. The only solution is to have long term balanced relationships between all the stakeholders which requires courage, professionalism and expertise from notably insurers and intermediaries.

We are proud of what our team have achieved

*** Are you satisfied from you results in 2021? what are your expectations for 2022?**

- We are a listed company and our results still have to be approved by the Board so no release of figures at this stage. That said, 2021 was again an interesting year but I am proud of what our teams have achieved during these uncertain times. Our results also confirm the appropriateness of our focus on building financial solidity & stability, customer experience and digital transformation. On top of that, I am thrilled that OIC has been granted "in-principle" approval from Lloyd's to launch Syndicate 2880 under the Syndicate-in-a-Box initiative. The syndicate will operate on the Lloyd's platform under the DIFC. We will provide, lead and follow capacity on regional and international facultative business, and will be the first syndicate to operate from the Lloyd's Dubai Platform. Furthermore, we recently launched our regional insurance medical solution which will give employees access to a regional network of 13,000 medical providers. This medical solution was designed with the objective of providing a uniform and comprehensive benefit plan for employees working in different branches of an organization located in different parts of the Middle East and GCC region. Last but not least, we have increased our customer satisfaction by 89 percent which is an extremely good result and above our target despite the tough environment and Covid being still here.

عبد المحسن جابر (الرئيس التنفيذي لشركة الصقر الوطنية للتأمين):

حققنا معدلات نمو أفضل من العام الماضي وبدأنا الاستثمار في التكنولوجيا وذكاء الاعمال



حققت شركة الصقر الوطنية للتأمين أعلى رقم انتاج في تاريخها العام الماضي، على الرغم من الأزمة الاقتصادية والصحية التي أصابت الاقتصاد الاماراتي، كما اقتصادات العالم أجمع بفعل جائحة «كوفيد-١٩» ولكنها مستمرة في انتهاج سياسة النمو المستدام، مرتكزة الى تاريخها الطويل وملاءتها المالية وفريق عملها وقدراتها الفنية والعملية، فضلا عن الاستراتيجية العامة التي تطبقها.

ويؤكد عبد المحسن جابر الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «ان القطاع التأميني استمر متاحا أمام العملاء بفضل التحول السريع نحو الخدمات الرقمية، واستخدام التطبيقات التكنولوجية للتسويق، واتخاذ الكثير من الاجراءات وتحصين الموظفين».

ويرى جابر انه من المهم مواكبة الواقع الجديد، لما له من انعكاسات إيجابية على الشركات، وإتاحة الفرصة لتطوير خدماتها وتعزيز ثقة عملائها. مشيراً إلى أن الشركة طوّرت عدد من الفروع بهدف تقديم افضل خدمة للعملاء، والاستثمار في مجال التكنولوجيا وذكاء الأعمال.

■ كيف تكيفتم مع متغيرات جائحة «كوفيد-١٩»، وما هي الاستراتيجية الذي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية؟

– فرضت الجائحة إعتماد نموذج عمل جديد يتماشى مع إجراءات مكافحة الوباء والمحافظة على صحة الموظفين، ومن هنا قررت الشركة إعتماد إسلوب العمل عن بُعد، وقد تمكنا من التأقلم بسرعة مع التوجه الجديد ونجحنا في إستكمال العمليات نتيجة الاستثمار الناجح في مجال تكنولوجيا المعلومات داخل الشركة، الأمر الذي ساهم في إستقرار الأعمال وحجم الأقساط المكتتبة. وعلى الرغم من الآثار السلبية للجائحة على مختلف الأنشطة والأعمال، الا أن القطاع التأميني كان الأقل تأثرا وإستمرت الخدمات متاحة أمام العملاء بفضل التحوّل السريع نحو الخدمات الرقمية، وإستخدام التطبيقات التكنولوجية للتسويق، وإنجاز العديد من الاجراءات، وبعد تخفيف القيود وتحصين الموظفين من خلال تلقي اللقاحات، عاودنا العمل من المكاتب بصورة تدريجية.

أضاف: خلال فترة الجائحة فرضت قيود على حركة السيارات وانخفض حجم العلاجات الاستشفائية الأمر الذي أدى الى تراجع حجم المطالبات بنسب كبيرة وتحديدا في فرعي التأمين على المركبات والتأمينات الصحية. لكن الآن إختلفت الأمور وعادت المطالبات الى مستويات ما قبل الجائحة، إنطلاقا من تخفيف القيود على حركة التنقل فضلا عن عودة الحياة الى طبيعتها. ومع ارتفاع المطالبات من جديد قمنا بتعديل أسعارنا في فروع معينة، ونأمل أن تعتمد معظم الشركات هذا النهج، الذي يساهم في التخفيف من حدة المنافسة في السوق، التي تنعكس سلبا على نتائج الشركات.

التحوّل الرقمي في صناعة التأمين بات أمراً واقعا

■ كيف تقومون إستخدام الذكاء الاصطناعي في صناعة التأمين، ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– إعتمدنا منذ عامين تقريبا نظام داخلي متكامل يشمل مختلف أنواع التأمين، الأمر الذي ساهم في تعزيز قدراتنا على تطوير منصة عمل للتعامل من خلالها مع شركائنا والوسطاء المتعاملين معنا، الى جانب إتاحة الفرصة للعملاء بشراء التغطيات والحصول على الخدمات وإتمام جميع أنواع الاجراءات. كما حصلنا على موافقة هيئة التأمين لتسويق المنتجات عبر هذه المنصة، وقد تمكنا من إعتماد خطوات جدية لمواكبة عملية التحوّل الرقمي ونحن مستمرون بتحقيق تقدم في هذا المجال، إنطلاقا من أن التحوّل الرقمي في صناعة التأمين بات أمراً واقعاً ومن المهم جداً مواكبة الواقع الجديد لما له من إنعكاسات إيجابية على الشركات، وإتاحة الفرصة لها لتطوير خدماتها وتعزيز ثقة عملائها.

علاقات وطيدة مع المعيدين

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد- ١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– شهد العام الماضي إرتفاعاً في عملية التسعير في بعض القطاعات نتج عن الكوارث الطبيعية والحرائق، التي لحقت بالعديد من الأبراج والأبنية، وقد إستمر هذا النهج سائداً في العام الحالي، حيث لمسنا تشدداً في الشروط وزيادة في الأسعار، كما أن التحدي الأكبر بالنسبة للشركات الجيدة هو إيجاد شركات إعادة ذات تصنيف جيد وتتميّز بسرعة دفع المطالبات، بالاضافة الى ذلك تعتمد شركات الإعادة طريقة إنتقائية في تحديد الاتفاقيات، ترتكز على آداء ونتائج كل شركة تأمين على حدة.

علماً أنه تجمعنا علاقة طويلة الأمد مع شركات الإعادة المتعاقدين معها، وهذا الأمر يساعدنا في عملية تحديد الاتفاقيات.

خطوات متقدمة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حققت الشركة خطوات متقدمة في إدخال تعديلات داخلية من خلال تدعيم الموارد البشرية، عن طريق توظيف كفاءات جديدة ورفع عدد الفروع وتطويرها، بهدف تقديم خدمة أفضل للعملاء، خصوصا في ما يتعلق بالمطالبات وعمليات الاكتتاب، الى جانب الاستثمار في مجال التكنولوجيا وذكاء الأعمال بهدف تقييم الأخطار بشكل أفضل، وعلى الرغم من الضغوط على النتائج الفنية تمكنا من تحقيق معدلات إنتاج جيدة وأفضل من العام الماضي. في حين أن معظم الفروع سجلت معدلات ربحية باستثناء فرع التأمين على المركبات، حيث تواجه معظم الشركات بعض التحديات في هذا الفرع يتمثل في تدني مستوى الأسعار وبات هناك ضرورة لتحقيق توازن بين السعر والأرباح.

لإيجاد الفرص الإستثمارية المناسبة

■ هل لديكم خطط توسعية خارج السوق الاماراتية؟

– في الوقت الراهن لا توجد خطط توسعية نحو أسواق جديدة، ونحن في دراسة مستمرة للأسواق لإيجاد الفرص الإستثمارية المناسبة. كما أود أن أتوجه برسالة لسوق التأمين ودفعه للتركيز أكثر على القطاع التكنولوجي وإعتماد نسب تسعير صحيحة، فضلاً عن تفعيل دور الجهات الرقابية لتنظيم السوق بشكل أفضل الأمر الذي يسهم بتطور القطاع ودفعه نحو آداء أفضل مستقبلا. ■

الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين

YEMEN ISLAMIC INSURANCE CO.

الإسلامية للتأمين
islamic insurance

تأمين تعاوني .. بمفهوم إسلامي



20
عاماً على التأسيس

رائدة التأمين
التكافلي في اليمن

الجمهورية اليمنية - صنعاء شارع عمان - تقاطع شارع الجزائر
WWW.YIIC.CO +96701576757 INFO.YIIC.CO YIIC2001

شادي المحاميد

(المدير العام لشركة ميدغلف - الامارات MEDGULF UAE):



سجلنا زيادة في معدلات النمو بلغت ٥٧٪ مقارنة بالعام الماضي وارتفاعاً في قاعدة العملاء بلغ ٧٠ ألف مؤمن

يعكس التصنيف الجيّد لشركة ميدغلف – الإمارات MEDGULF UAE السعي الدائم لتقديم خدمة عملاء متميزة وتطويرها لأحدث الحلول التكنولوجية والرقمية.

ويقول شادي المحاميد المدير العام للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن عملية التحوّل الرقمي أسهمت بشكل كبير في تقليص حجم الإنفاق، مشيراً إلى أن شركات التأمين التي اعتمدت سياسة متحفظة، نجحت في تقليص حجم الخسائر، نتيجة عودة المطالبات، بعد تخفيف القيود وعودة الحياة إلى طبيعتها».

ويكشف المحاميد عن توفير الشركة خدمة مميزة لعملائها تحت إسم MEDGULF CONCIERGE لتسهيل أمور العملاء، في أخذ مواعيد لزيارة الطبيب أو المستشفى، للحصول على العلاجات المطلوبة.

ويتابع بأن ميدغلف سجلت معدلات نمو بلغت٥٧٪ مقارنة بالعام الماضي، محققة الوصول إلى قاعدة عملاء ضخمة بلغت ٧٠ ألف مؤمن.

■ كيف تصفون تداعيات الجائحة على نشاطكم، وما هي الاستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية؟

– مما لا شك فيه أن إجراءات الإغلاق التي فرضت لتخفيف إنتشار الوباء نتج عنها إنخفاض في حجم المطالبات في فرع تأمين المركبات والتأمينات الصحية وغيرها من القطاعات. إلا أنه في خلال مرحلة العودة للحياة الطبيعية، تمكنا من رفع مستويات الوعي بين العملاء وحثهم على أهمية التحول الرقمي والخدمات الذكية عن طريق الاستشارات الطبية عن بُعد، وخدمة توصيل الأدوية والعلاجات مباشرة لمنزل العميل. وبالتالي عملية التحول الرقمي أسهمت الى حدٍ كبير في تقليص حجم الإنفاق.

يضاف الى ذلك، نتيجة المنافسة الشرسة لم يتمكن عدد كبير من مسؤولي الإكتتاب وضع قراءة صحيحة لمرحلة ما بعد الجائحة، ومنهم من إعتمد سياسة متحفظة كالتي إعتمدناها في شركة ميدغلف، إنطلاقاً من وجود تداعيات غير ملموسة لعودة المسار الطبيعي، نتيجة الآثار السلبية للجائحة على مستويات عدة كالمستشفيات والشركات وحملة الوثائق. لذلك فإن الشركات التي اعتمدت سياسة متحفظة تمكنت من تقليص حجم الخسائر، نتيجة عودة المطالبات، بعد تخفيف القيود وعودة الحياة الى طبيعتها.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يتمثل التحدي الأكبر بالنسبة لنا السعي المتواصل لمواكبة التحوّل الرقمي، وتبني نظم تكنولوجيا المعلومات، وإدخال هذه التقنيات في عملياتنا الداخلية على سبيل المثال إطلاق وحدة التسعير الإلكترونية. إضافة الى ذلك، أطلقنا هذا العام منتجات فردية بالتعاون مع أهم شركات الإعادة في العالم، الى جانب توفير خدمة مميزة لعملائنا تحت اسم MEDGULF CONCIERGE وتهدف هذه الخدمة لمساعدة عملائنا ومساندتهم في الحصول على مواعيد لزيارة الطبيب أو المستشفى والحصول على العلاجات المطلوبة.

شركات الإعادة تتفاعل بحذر شديد مع الوباء

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة جراء «كوفيد–١٩» إضافة الى تسديدها ملايين الدولارات جراء الكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– نجحت دولة الإمارات في تحصين المجتمع حيث إن ٨٠ في المئة من المواطنين والمقيمين تلقوا اللقاح، الا أنه على رغم ذلك، لا تزال شركات الإعادة تتفاعل بحذر شديد مع الوباء، نتيجة حالات الإستشفاء الصعبة والتي تتطلب كلفة باهظة للعلاج. ومن المتوقع أنه مع تقليص خطر الوباء وعودة الأمور الى مسارها الطبيعي، سنلحظ تراجعاً في الأسعار وشروطاً أكثر مرونة، كما كانت عليه قبل إنتشار الجائحة.

نموذج عمل جديد

■ أين أنتم من عملية التحول الرقمي ومخاطره؟

– دخلت الشركة في نموذج عمل جديد عن طريق أتمتة العمليات والنظم الداخلية والابتعاد الكلي عن إستخدام المعاملات الورقية. إضافة الى الاستعانة بتطبيقات رقمية في قسمي المطالبات والمحاسبة، من خلال التعاون مع شركات متخصصة، الأمر الذي أسهم في توفير الوقت وتقليص حجم الإنفاق.

مع الإشارة الى أننا نقدم لعملائنا TICKETING SYSTEM بهدف الربط ما بين حملة الوثائق والإجراءات الداخلية للبقاء على إطلاع بمختلف المراحل التي تحتاجها المطالبة. في حين أن إدخال الأنظمة الرقمية في معالجة المطالبات، يسرّع من وتيرة العمل ويزيد من الشفافية، في التعامل ما بين الموظفين وعملائنا.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة للعام ٢٠٢١ وهل من خطط للعام المقبل؟

– سجلت ميدغلف الإمارات في خلال العام ٢٠٢١ معدلات نمو بلغت ٥٧ في المئة مقارنة بالعام الماضي، وتمكنا من الوصول الى قاعدة عملاء ضخمة تبلغ ٧٠ ألف مؤمن. ونستهدف في خلال العام المقبل توسيع خدماتنا لتشمل تأمين المركبات والتأمينات العامة وعدم حصر نشاطنا بالتأمينات الصحية فقط، حيث سنتقدم بطلب للجهات المعنية بالحصول على ترخيص، لمزاولة أنشطة التأمين الأخرى، ضمن السوق الإماراتية. ■

PMC re S.A.L.

Reinsurance Brokers



PMC RE is a company engaged in the brokerage and related services of the reinsurance business covering Lebanon and part of the Gulf region.



Our main role is not only to provide reinsurance coverage to local and regional insurance companies but to assist our customers along the way with providing them with technical assistance in several other areas such as the design of their reinsurance programs and customized solutions for their claims handling and technical accounts.



For more information, please visit our website:

www.pmcresal.com

Or contact us on:

reinsurance@pmcresal.com
T +961 1 243 226/7
F +961 1 243 228
Dora Highway, Cite Dora 3,
4th Floor - Lebanon



Gautam Datta

(CEO & Suliman Osman Chief Operating Officer – Watania)

We create opportunities out of challenges and address them to move forward

Watania is one of the region's most profitable Takaful institutions. On its special annual issue, Al Bayan Magazine met CEO Gautam Datta and Chief Operating Officer Suliman Osman and conducted the following interview with them in which they evaluated the year 2021 and the mergers and acquisitions that took place in the region in the last few years as well as expressing their point of view concerning digitalization. They further talked about the difference between conventional and Takaful companies in terms of digitalization and shed lights on their strategy and results during 2021. Below is the Q & A.

*** How do you evaluate the year?**

- I define 2021 as being the most challenging year I have faced in my long insurance career. 2021 was obviously different for all of us because of the Covid but the insurance industry did not face the same kind of difficulties as the rest of the industries and lot of their disadvantages were offset by a much lower claims activity because of lockdown, so as a result many insurance companies reflected very strong financials during 2020 but the lack of growth and demand and overall economic condition put pressures on business in 2020 and that carried forward in 2021. As life came back to normal in 2021, all of the pricing deficiency and growth deficiencies started reflecting in the financial results. Arising out of that, we now have a situation that underwriting income, which had improved for most companies in the market, has come into a lot of pressure in 2021. Overall, in 2021 the insurance operation has been a big challenge for mid-sized and small companies because and it has affected the underwriting performance for all companies in 2021.

A lot of the clients' purchasing behavior had been changed because of the economic condition. They have reduced the scope of cover in order to bring down prices but the moment the lockdown was opened up, all the claims activity came back very quickly but all the price discounts that was done could not be recovered because the economic condition was still challenging. As a result, insurance companies faced a lot of pressure on their underwriting margin.

The industry has understood the importance of digitalization

*** In your opinion, the shift towards digitalization was successful for Watania?**

- Digitalization has been successful not so much as creating new products but more by making the products easily accessible to the customers. It has been successful in terms of its implementation but for it to reach the critical mass and make that difference on the financials will take a little longer time. You cannot overnight switch from one business model to another. Overall, the industry has understood the importance of digitalization. At Watania, we are now looking at ensuring digitalization for the whole insurance journey including the claim service. The whole objective is that a client should be able to get a policy through the digital platform and be able to get it serviced even in the time of claim through the same digital platform. They should be able to log their claim through web or WhatsApp, get the directions through whatever the devices being used and then be able to get all the settlements done through that so that their need to engage with an insurance company physically is minimized.

Even as an industry, I think every insurance company is going through its own development stages in terms of digitalization, but the focus is now very clear that the companies need to digitalize in order to innovate and progress.

*** How do you evaluate the mergers and acquisitions that took place in the last few years in the region?**

- Ten years ago, we were talking about the importance of M&A but now there are actual steps taking place. In a situation where we are right now, M&As take place out of two reasons driven by the way shareholders look at the use of their capital and with the Central Bank especially in the UAE becoming stricter about solvency regulation, they are pushing companies to capitalize. Many companies that have not been successful in the past; their shareholders would say why am I putting in fresh capital? In a situation like this, the companies are realizing that one way of survival is to do an M&A either get merged, acquired or look at options of strengthening their capital base.

These discussions started taking momentum especially after Covid because people have become more aware of the limitations and the weaknesses in their businesses. Most of the big M&As that have taken place are in the banking sector where the shareholders had a significant role in their execution. Insurance companies are at the early stages of this M&A cycle and local shareholders will need some time to appreciate this as a way to consolidate their business. It is important is that the mergers take place with a very specific business plan. Sometimes, the mergers don't work because the objectives are not clear. It is very important for parties that are getting into these merger discussions to have a successful business model in front. If there are two companies, whose businesses have not been doing well, merge and they don't change their business model then they will lose. What is really critical is planning the post-merger. If these things are being discussed, then over a period of time, the executions will become successful.

We worked hard in going back to basic principles

*** What was your strategy during 2021?**

- The year was different in many aspects. After the Covid year, it was an increasing challenge in terms of how the market will reshape itself after the lockdowns and how the future will look. There were lot of talks about the new normal and how it will impact the market. From Watania's perspective there was a solid plan for the company from 2016 onward where we worked hard in going 'back to basic' principles focusing on customer, product and process, service specially at the time of claim and our people. We built it in a way that our business generated profits that were sustainable over 5 year plans. We defined one of core product lines, Medical, by analyzing the market requirements to see how we can add values to our clients and we built a sustainable model by addressing year after year all the points which were required in the market. We've seen there are some areas that should be addressed immediately at that time and we addressed it, what we started touching its results year after year. Concerning the motor line of business, we wanted to keep the principles as pure claims management as a separate claims management where the team can focus only on the claims management and we've built up the analytics for the pricing and how we can drive our premiums. We also correlate the departments together where any movement happens here, the other department should be aware about it and accordingly correlate together to reach out to the ultimate objectives which the whole departments moving for. This is how we are moving forward in terms of the business plans where we can segregate our main duties into certain departments and accordingly address our objectives and in line attach it towards where we want to reach in the near future.

We create the opportunities to move forward

*** To what extent are you optimistic for 2022?**

- We are always optimistic in terms of how we do things because it always comes down to the basics and as long that is right rest will follow. We create the opportunities to move forward. We always face challenges but out of challenges we come up with opportunities that can build up our future. We create the perceptions of our customers' demands and we address them by our plans and strategies to more forward.

*** How will be your results during 2021?**

- In 2021, there is a little bit of growth on the overall gross side but in terms of profitability, we will be significantly less than 2020, part of it is because in 2020 due to the drop in the claims activity the insurance companies got the benefit of the financials but all of that came back in 2021 so our claims ratio went up significantly because we were not able to maintain the same pricing levels. The market was extremely tough in that sense. This pricing pressure created a situation where our standard margins got totally squeezed. We are beginning to see price corrections in our insurance product pricing and internally we started pushing the price corrections. All in all put together, we should see better performance in 2022, especially that our target will be to go back to the prepandemic level performances where our return on equity was in excess of 12 to 14 percent.

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

رامز أبو زيد

(الرئيس التنفيذي لشركة دار التأمين INSURANCE HOUSE):

حققنا مستويات جيدة في معدلات الربحية والنمو في حجم الأقساط ما يبشّر بانطلاقة قوية في العام ٢٠٢٢



يؤكد رامز أبو زيد الرئيس التنفيذي لشركة دار التأمين INSURANCE HOUSE في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن أداء الشركة المستقر واستراتيجيتها ساهما في المحافظة على قاعدة العملاء وكسب ثقتهم، لافتاً إلى أن «البناء على العلاقات الوطيدة يشكل منطلقاً للتوسع نحو آفاق جديدة ومتنوعة في أعمالنا مستقبلاً».

ويكشف أبوزيد عن التعاقد مع شركة متخصصة في التحوّل الرقمي لتزويد الشركة بالتقنيات والتكنولوجيات المتقدمة، «ما يخوّلنا التوسّع بشكل أسرع في السوق وخدمة عملائنا بالدقة والسرعة والجودة المطلوبة»، مشيراً إلى «توافر القدرة والإمكانات لتوسيع نشاط الشركة، وتعزيز موقعها سواء في دبي أو أبوظبي أو الإمارات الشمالية».

■ بعد استلامكم الرئاسة التنفيذية للشركة، ما هي الإستراتيجية الجديدة التي ستعمل عليها؟

– تشرفت بتعييني رئيسا تنفيذيا لشركة دار التأمين وهى احدى الشركات التي تتمتع بسمعة طيبة وإدارة محترفة على أعلى مستوى بالاضافة الى ما يميزها من قاعدة عملاء لديهم من الوعي التأميني الكافي ما يجعلهم يميزون ما يتمتعون به من خدمة على أعلى مستوى وحصانة مشفوعة بضمانة في حال حدوث الخطر المؤمن عليه، لما تتمتع به الشركة من شراكة مع كبريات شركات إعادة التأمين العالمية وبالتأكيد فإننا نعمل حاليا وفق إستراتيجية واضحة تتمثل في المحافظة على تحقيق مستوى آداء مستقر ومتوازن مع نمو رزين في حجم اقساط الشركة ما يؤدي الى تحقيق نمو في نسبة الربح ترضي المساهمين. وهو ما يمثل تحدياً حقيقياً في ظل المنافسة الشرسة التي تسيطر على السوق في الوقت الرهن.

■ في ظل المنافسة الحادة كيف ستتمكنون من منافسة الشركات الأخرى العاملة في إمارة أبوظبي؟

– كما اسلفت القول فإن صناعة التأمين في الوقت الحالي تمر بتحديات لم يسبق لها مثيل والمنافسة الحادة وصلت بالأسعار إلى اقل مستوياتها مع منح عمولات قياسية وهذان العنصران معاً أدّيا الى الوصول باسعار تأمين بعيدة كل البعد عن ما يجب ان يتبع من أسعار فنية بصفة عامة وفرع تأمينات السيارات بصفة خاصة. وعليه وفي هذه الأجواء تعتمد الشركة على تعزيز موقعها في السوق من خلال تقديم خدمات راقية لعملائها مع ابتكار منتجات جديدة تتماشي مع متطلباتهم مع طرح برنامج جديد للولاء، الأمر الذي يثري العلاقة الوطيدة التي تتمتع بها الشركة مع عملائها، بما يسهم في فتح آفاق جديدة ومتنوعة، والذي يعد قاعدة للإنطلاق والتوسع في أعمال التأمين مستقبلا. والجدير بالذكر فإن أعمال الشركة ونشاطها لا يتركز في أمارة أبوظبي فقط، فلدينا العديد من الفروع ومراكز البيع التى تنتشر بكافة الإمارات.

أعلى درجات الإهتمام

■ أين أنتم من عملية التحوّل الرقمي والذكاء الإصطناعي ومخاطره؟

– تعتمد الشركة في الوقت الراهن أعلى درجات الحيطة والتحفظ في ما يتعلق بالتحول الرقمي، ومن الضروري وجود نظام داخلي مناسب يشكل إنطلاقة لعملية التحول الرقمي. ومن هنا، تم التعاقد مع شركة متخصصة في هذا المجال لتزويدنا بالتقنيات والتكنولوجيات المتقدمة، التي تخوّلنا التوسع بشكل أسرع في السوق وخدمة عملائنا بأفضل الطرق المتاحة، من خلال تقديم خدمات مبتكرة والوصول بطريقة أسهل للعملاء والوسطاء على حدٍ سواء.

أداء متميّز واستقرار في العمل

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة جراء «كوفيد-١٩» إضافة الى تسديدها ملايين الدولارات من جراء الكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. فهل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– آداء الشركة المتميز ومحافظتها على إستقرار أعمالها ونتائجها مكّنها من التعامل والشراكة مع أفضل المعيدين ، بقيادة كبرى شركات الاعادة في العالم وهي شركة «ميونخ ري» ونتوقع أن تسير عملية التجديد بكل مرونة، نظراً للنتائج القوية المحققة هذا العام، الى جانب معدلات الربحية الجيدة، فضلاً عن تسجيل نمو في حجم الأقساط الخاصة ببعض الفروع وهذا يشير الى إنطلاقة قوية للشركة في العام ٢٠٢٢.

■ ما هي رؤيتكم في التعامل مع الكوادر البشرية؟

– لا يمكن للشركة تحقيق أهدافها إلاّ من خلال المحافظة على كادر موظفين قوي يتمتع بالحرفية والمهنية والخبرة الواسعة، وضمن خطة العام ٢٠٢٢ نعمل علي الإستثمار في الكوادر البشرية، وتتركز أهدافنا على تدعيم وتطوير ورفع كفاءة الموظفين الحاليين من خلال برامج تدريب متخصصة وبالتعاون مع العديد من المعاهد العالمية المتخصصة، كما نتطلع الى توظيف عناصر جديدة ذات خبرة عالية تملك القدرة والإمكانات لتوسيع نشاط الشركة وتعزيز موقعها.■

Rajesh Sethi (CEO – Dar Al Takaful):

Digitalization increases growth in retail segment for UAE's second largest Islamic Insurer



Dubai-based Islamic insurer, Dar Al Takaful, has recently completed the acquisition of another Dubai-based Islamic insurer, Noor Takaful, with Rajesh Sethi appointed as CEO of Dar Al Takaful. Sethi was the erstwhile CEO of Noor Takaful. Sethi brings over 30 years of experience in the investment banking, and insurance sectors. Previously, he has worked in leadership roles across Asia, Europe and the MENA region, and brings expertise in strategy formulation, execution, and building customer centric businesses. Sethi is a long-time believer in the untapped potential of the Takaful industry in the UAE and he always strives to make an impact and strengthen the industry for the benefit of the customers, employees and shareholders. Al Bayan Magazine met Sethi on the occasion of its annual publication and conducted the following interview.

*** Last year, Dar Al Takaful acquired Noor Takaful. How do you evaluate this acquisition process?**

- The first year has been challenging and at the same time very gratifying. Because it was the first acquisition in the UAE Takaful insurance sector, the process was new for everybody. It was refreshing to organize our business, making sure our clients understand our strategy and mission, and meeting all the regulators' requirements, especially in the challenging Covid environment. It was also very gratifying because in the process of combining businesses, you are dealing with new clients, making new kinds of products and expanding with wider reach into all customer segments. So we have doubled our business with several clients and we are writing more business on an optimized platform, thus generating positive synergies. In particular, our reinsurance capacity has increased substantially, which allows us to underwrite larger risks more securely. Thus, it has been a very positive gratifying journey for the managemenet team and the shareholders.

*** Usually, when a new company is established it takes some time for it to start making profits. Was it the same situation for Dar Al Takaful?**

- We were fortunate because both Dar Al Takaful and Noor Takaful are very solvent companies, so we immediately saw the benefits of the acquisition - doing more business with better systems, a more optimized approach to customers and improved financial results. In addition, the acquisition of Noor Takaful included the Family/ Life business, which is a new line of business for Dar Al Takaful. Overall, it was beneficial for the combined companies to come together.

*** What is your comment about the mergers and acquisitions that took place in the region in the last three years?**

- There are a lot of companies considering M&A but it does require two parties to agree on a price and who will manage the combined business. Many factors have to come together to make M&A successful, and we should not forget the positive role of the regulators to ensure success. The regulators have imposed important compliance requirements to safeguard customers, shareholders and the insurance industry. So, M&A is a combination of many aspects. Our shareholders have a strong belief in the outlook of the Takaful sector. In the case of Noor Takaful, the major selling shareholder (Noor Investment Group) was fully exiting the business. Our shareholders therefore saw an excellent growth opportunity which enabled Dar Al Takaful to obtain the required regulatory approvals for the transaction.

*** Digitalization has become a must. What are you offering in that sense?**

- There is no choice in this matter: digitalization and automation have become the dominant ways to deliver products and services. The race is on - how fast and how comprehensively can you service your clients. In our roadmap we identified certain products on which we wanted to focus immediately - motor takaful and medical takaful. Hence we have focused on advanced motor and medical portals for brokers and individuals – now anyone can buy our wide range of motor and medical products online and coverage starts immediately. Our next focus is on mid-market companies to ensure they can directly purchase motor and medical products, even for the most sophisticated demands.

*** Do you think digitalization will help increase the insurance penetration in the region?**

- Of course, especially for motor and medical products which have mandatory minimums and additional opportunities for customisation. As far as penetration is concerned, I think aggregators saw that opportunity before insurance companies. Aggregators have helped deliver insurance products in the 'last mile' because they are particularly efficient at comparing many different plans on the same platform. During Covid, aggregators were particularly successful in accelerating penetration and building a service proposition. Our regulators have also been particularly proactive and have supported digital penetration for the industry with visionary regulations to ensure a fair playing field.

*** What is the difference between conventional and Takaful companies in terms of digitalization?**

- Although there are fundamental differences in the approach of conventional insurance (based on risk transfer) and takaful (based on risk sharing and pooling), the new digitalization initiatives allow the customer to have similar customer journeys for both types of insurance/ takaful. We believe that the principles and spirit of our Shari'ah board decisions and product structures percolate into every product. Besides the risk transfer/ risk sharing mentioned above, the main differences are in product features, the investments we make, the separation of our pools for payment of claims and a fixed 'wakala' to the operator for managing the pool. From a customer point of view, it may look similar but the way the products are managed is quite different. Shari'ah-approved takaful products are exposed to less volatility, have better disclosure, and motivate long term ethical behaviour by the takaful operator.

*** In your opinion what should the regulators do to enhance the Takaful industry in UAE?**

- The Takaful sector has had a long history in the UAE, and our regulators have always been among the most progressive. The market share of Takaful operators (based on the gross written contribution of listed companies) is nearly 20%. In short, the Takaful sector has bloomed and thrived over the years. The focus of the regulators is to ensure high standards of compliance, and a level playing field among Takaful and Conventional companies. In addition, regulators must keep up with new developments in other markets and make timely policies with a positive growth mindset. New trends in motor takaful (such as telematics), medical takaful (such as digital health and well-being) and innovative retakaful opportunities (such as cyber security) represent excellent growth opportunities for the takaful/ insurance sector.

*** Are you satisfied with your results during 2021?**

- In the first six months of 2021, our net profit was 14.5 million dirhams. In 2020 our net profit was 22.5 million dirhams for the full year. The interesting and positive development is that since February 2021 the economy has accelerated faster than anticipated. Every benchmark has moved in a positive direction – more people, more economic activity, more opportunities for all industries. The trends in the insurance industry always follow the overall economy. I am confident that as the general economy accelerates further, it will bring prosperity and growth to all sectors, especially financial services companies.

There is a massive opportunity for us in the "retail" segment

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

- With Dar Al Takaful and Noor Takaful coming together as the UAE's second largest Takaful company, our key customers are mainly in the "retail|" segment which comprises mid-market companies and individual customers. We believe there is a massive growth opportunity in this retail segment, and we are enhancing our products and distribution channels to access customers with certain characteristics. In addition, as market penetration increases, there are huge opportunities for cross selling a curated mix of products to individuals (such as motor, home, travel and medical) as well as companies (such as fire, liability, medical and cyber insurance).

Make your next move wisely!
Choose Assist America



assist america®
Innovative Assistance Solutions

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

Google play App Store

WEHBEINSURED
WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.

Service you can trust!

Wehbe Insurance Services is established in UAE as an insurance intermediary, advising clients nationally, regionally and internationally. With 50 years experience in the insurance industry, our sole aim is to offer our clients with the most comprehensive insurance solutions from leading insurance companies.

It is our pleasure to offer you specially agreed benefits and rates for your insurance needs such as:

• **Home Insurance** • **Financial Planning**



Home Insurance

We can provide tailor-made comprehensive insurance that is flexible to suit your needs and requirements.

- **Building Insurance with the option to include Accidental Damage**
- **Contents Insurance with the option to include Accidental Damage**
- **Personal Belongings - All Risks cover for Jewelery - Sports Equipment - Personal Computers - Mobile Phones etc**
- **Domestic Staff insurance to include your Liability as an employer**
- **Small Craft - Motor Boats including Speed Boats and Day Cruisers**



Financial Planning

We have Independent Financial Advisers who specialize in the following:

- **Protection Plans (Whole of Life - Term Life - Convertible Term)**
- **Individual Pension and Retirement Planning**
- **Savings and Education Planning**

For more information, please call us on ***971 (4) 7048600*** or
email us on ***info@wehbeinsured.com*** please visit our website at ***www.wehbeinsured.com***

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

- We completed the acquisition transaction with Al Hilal Bank and ADCB at the end of 2021. As a result, a rebrand followed. We were venturing out into other takaful activities and so a rebrand seemed fitting to align with our new vision; Reimagining Islamic Insurance for All.

We want to be the go-to Islamic insurance provider showcasing loyalty to our customers and offering top-quality insurance solutions and exceptional customer service. The name 'YAS' is perfectly suited to our future ambition, while referring to the well-regarded Bani YAS Tribe of the United Arab Emirates. The Bani YAS name is perfectly aligned with the concept of takaful insurance, characterised by mutuality and co-operation, encompassing the elements of shared responsibility, joint indemnity, common interest, and solidarity. This was a proud moment for the company as Siraj Holdings PJSC is one of Abu Dhabi's leading companies with interests in the financial, industrial, property development, general trading and oil and gas sectors.

"We want to look for opportunities that are often overlooked by other competitors"

*** What will be your strategy noting that there are too many Takaful companies in the market?**

- A key focus over the next few years is to provide an unmatched digital offering for our customers. The digital space has taken off over the last few years and this shift has only been accelerated by the pandemic. Having a strong digital proposition will allow us to race ahead of our competitors and scale our plans for growth. Although there is the growing trend around digitisation in the insurance industry, with buzzwords such as insure-tech, many players are yet to walk the walk. We want to be leading the industry to have a clear plan for digital implementation and delivery. To do this, we will be working on our product development, exploring deeper into financial risk, professional liability lines and cyber while ensuring an exceptional customer experience. I believe that the most efficient way to operate is by providing activities to the customer that ensures they can serve their own accounts, request activities, buy products, and service their existing portfolio. Therefore, our products will be continually developed to reflect this digital proposition with customer satisfaction at its core.

*** What differentiates you from other companies in terms of digitization?**

- There is still a need for face-to-face interactions and individual service requirements, especially when a customer requires a more complex and bespoke solution. Where we see the opportunity for digital is within the retail and SME space. Recently this sector has been quick to embrace the digital switch. Our offering will align with that shift by providing services such as our artificial intelligent agent Yassir through the company website and application and potentially other platforms. You can talk to him using voice recognition in both English and Arabic to make purchases and process a claim. We want to be the leader in digital transformation in the insurance industry and spearhead the new takaful era. Another approach will be our WhatsApp chat feature where clients can have quick access to the information they need. Our aim is to have a point of sale from each and every touch point with a quick claims resolution process. However, our digital proposition is not our only plan to differentiate ourselves in the current market. We want to provide non-insured complementary services alongside this. For instance, YAS Club is our loyalty programme where we focus on our customers wellbeing by rewarding them accordingly. They can redeem wellness commodities that range from a free therapy session to a weekend staycation with their loved ones - achieved through accumulating YAS tokens. It's more than just selling a plan for us. Our mission is to create a community where we can offer customers a seamless and smooth end-to-end experience and reward them along the way. We are also excited to announce another digital proposition that will enhance the YAS experience in-store, which we will be revealing very soon.

"Because We Care – a slogan that puts our customers on the throne right from the very start"

*** What will be your slogan?**

- "Because We Care" - a slogan that puts our customers on the throne right from the very start. Having a business model and mindset that revolves around customer-centricity is essential. I want to set a new standard in product delivery and customer experience as a result of our digital transformation and customer care. Our endeavour is to create a sense of brand loyalty for our customers as we promise to offer the most efficient, trusted, and incomparable takaful offering. Our slogan is there as a constant reminder to never lose sight of our core values. I am of the belief that in return, we will have a loyal customer base and a competitive edge over our competitors.

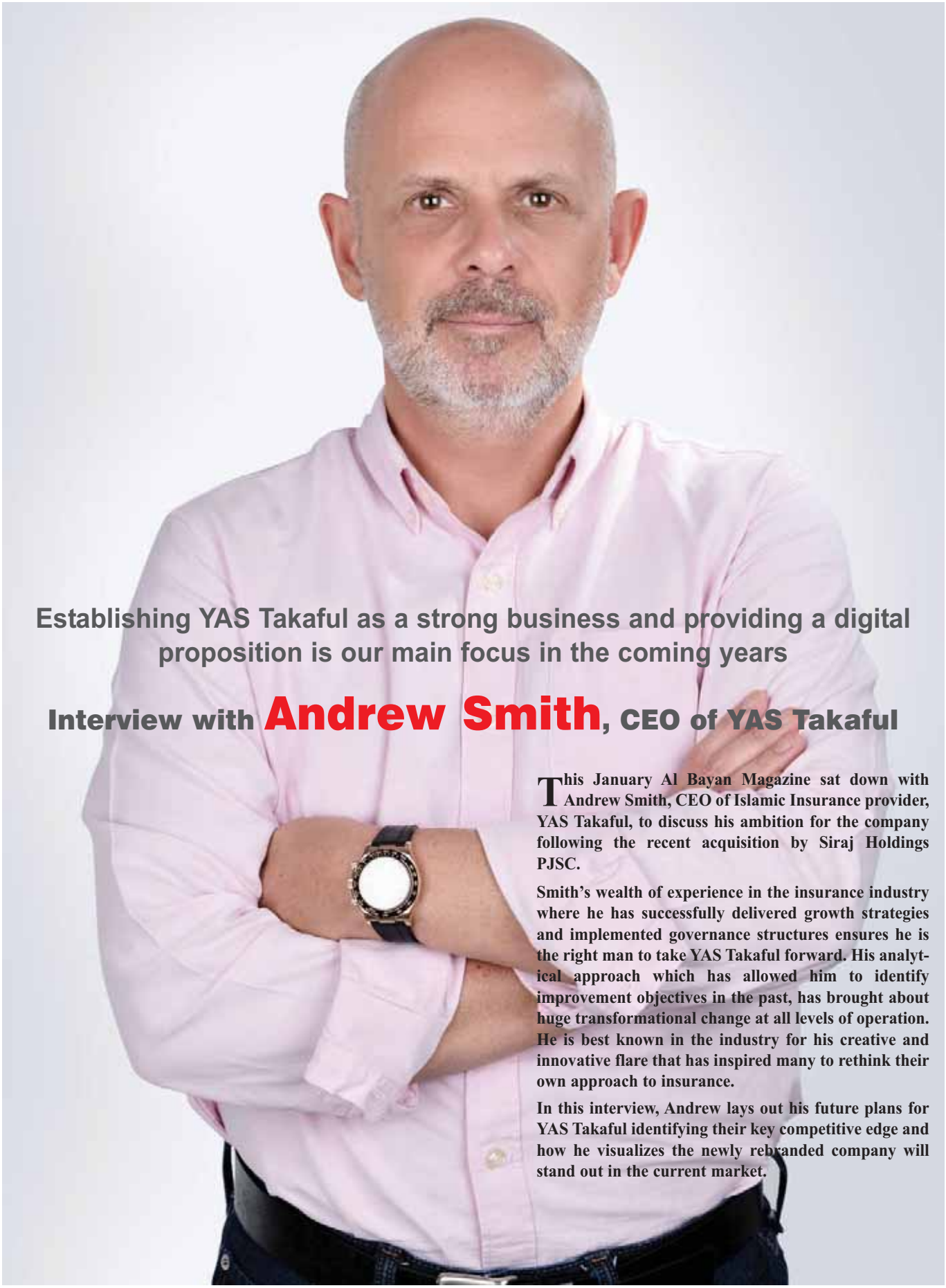
*** What is your view on the industry mergers and acquisitions that happened in the last few years in the region?**

- When the UAE Insurance Authority merged with the Central Bank in early 2021, what became apparent is a gradual shift and a focus on regulation, in particular greater enforcement. I predict that over the course of the next year, additional oversight will be put on companies to merge and acquire - which we are already starting to see in Saudi Arabia. In addition, the pandemic has undoubtedly shaken the market and we expect this will force insurance companies to reconsider their size and the opportunities available to them. Change is the only constant, it's our job to adapt, re-strategise and position ourselves to win.

*** In your opinion, what regulations should be taken to improve and support the insurance sector?**

- Disruption changes the way companies conduct business, be it better data analytics to improve product offerings, or the use of artificial intelligence reducing underwriting and distribution costs. This in turn, helps create new revenue streams by delivering customised products and services to end users. Consequently, regulatory reforms are required to align with such innovations while protecting customers throughout their journey.

Regulations have now been put in place; the next step is to enforce these regulations to test their efficiency. We have laid the foundation from a compliance cost perspective and view this as an opportunity to continually improve - not as a hurdle. We are ready!



Establishing YAS Takaful as a strong business and providing a digital proposition is our main focus in the coming years

Interview with Andrew Smith, CEO of YAS Takaful

This January Al Bayan Magazine sat down with Andrew Smith, CEO of Islamic Insurance provider, YAS Takaful, to discuss his ambition for the company following the recent acquisition by Siraj Holdings PJSC.

Smith's wealth of experience in the insurance industry where he has successfully delivered growth strategies and implemented governance structures ensures he is the right man to take YAS Takaful forward. His analytical approach which has allowed him to identify improvement objectives in the past, has brought about huge transformational change at all levels of operation. He is best known in the industry for his creative and innovative flare that has inspired many to rethink their own approach to insurance.

In this interview, Andrew lays out his future plans for YAS Takaful identifying their key competitive edge and how he visualizes the newly rebranded company will stand out in the current market.



بلال أدهمي

(الرئيس التنفيذي لشركة FIDELITY UNITED):

أهم إنجازاتنا هذا العام هو زيادة رأس المال من ١٠٠ مليون درهم إلى ١٦٠ مليون درهم

تعدّ من الشركات التي حققت أرباحا مرتفعة في النصف الأول من هذا العام، حيث قفزت أرباح شركة «فيديليتي المتحدة» FIDELITY UNITED بنسبة ٢٥٠٪ إلى ٥,٦ ملايين درهم إماراتي في النصف الأول من العام.

ويقول بلال أدهمي الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» إن سوق التأمين في الإمارات بدأ يشهد تعافي، وشركتنا نجحت في تحقيق معدلات نمو جيدة بفضل جهوزيتها وتوفيرها بنية تحتية رقمية خلال فترة جائحة «كوفيد-١٩».

ويرى أدهمي أن عملية التحوّل الرقمي أو إدخال «علم الروبوتات» في عالم الخدمات التأمينية كفيل بتسريع الإجراءات وإنجاز المعاملات بدقة أكبر، مؤكداً أن تجديدات هذا العام ستحمل معها نوعاً من التشدّد، بفعل النتائج المحققة في الاسواق المحلية والعالمية.

وحول أبرز خطط الشركة فيوضح أنها تتركز على تعزيز موقع الشركة في السوق، وتحقيق مستويات أعلى من النمو والتألق، والبحث عن الفرص المناسبة لتوسيع نشاطنا خارج السوق الإماراتي.

■■■ نسعى لتوسيع نشاطنا خارج السوق الإماراتي ■■■

■ سرّعت الجائحة عملية التغيير في صناعة التأمين، كيف تكيّفتم مع الواقع الجديد، وكيف تصفون واقع القطاع في دولة الإمارات؟

– أثبتت الإمارات قدرتها وكفاءتها العالية في مواجهة تداعيات الجائحة للحدّ من التأثيرات السلبية على قطاع التأمين في الدولة. وبالنسبة لنا، لم يتأثر نشاطنا نتيجة عمليات الإغلاق نظراً لجهوزية الشركة وتوفر بنية تحتية رقمية، سهّلت عمل الموظفين عن بُعد، وتمكنا أيضاً من تحقيق معدلات نمو على مستوى محفظة الأعمال.

وفي ما يتعلق بسوق التأمين في دولة الإمارات بدأنا نلحظ مؤشرات تدل على التعافي والإنتقال إلى مرحلة جديدة من النمو.

تساهم عملية التحوّل الرقمي في تقليص حجم الإنفاق وفي الوقت نفسه الإرتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء

■ تقود تكنولوجيا التأمين والرقمنة مستقبل صناعة التأمين، برأيكم هل انعكس ذلك على طبيعة العمل؟

– يقود الذكاء الإصطناعي والتطوّر الرقمي عملية التطوّر والنمو الذي تسعى أي شركة لتحقيقه في ظل العصر التكنولوجي الذي نعيشه. وبالتالي شكّل هذا التحوّل أولوية بالنسبة لنا، حيث بدأنا خوض هذه التجربة منذ ما يقارب الثلاث سنوات من خلال التعاقد مع شركات متخصصة في عالم الذكاء الإصطناعي وعلم الروبوتات. في حين أن عملية التحوّل الرقمي تساهم في تقليص حجم الإنفاق، وفي الوقت نفسه الإرتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء. وعلى الرغم من أن الإستثمار التكنولوجي لم يكن ضمن أولويات قطاع التأمين، لكننا نشهد اليوم تحولات كبيرة على هذا الصعيد بعد انتشار جائحة «كورونا»، إنطلاقاً من أن عملية التحوّل الرقمي أو إدخال ما يسمى «علم الروبوتات» في الخدمات التأمينية من شأنها تسريع الإجراءات وإنجاز المعاملات بدقة أكبر.

الإنفتاح بشكل أكبر على التأمينات ضد مخاطر الأمن السيبراني

■ هل لمستم طلباً متزايداً على التأمين ضد مخاطر الأمن السيبراني في السوق الإماراتية؟

– تعرضت بعض القطاعات والشركات لعمليات قرصنة إلكترونية، الأمر الذي ساهم في الإنفتاح بشكل أكبر على التأمينات ضد مخاطر الأمن السيبراني.

وبالنسبة لنا لا يزال الطلب محدود على هذا النوع من التغطيات، إلا أنها متوفرة لدينا عن طريق شركات الإعادة المتعاملين معها لتلبية إحتياجات العملاء.

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد- ١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– لم نواجه أي مشاكل على صعيد تجديد إتفاقيات الإعادة، فضلاً عن أننا لمسنا ترحيباً بالنتائج التي حققتها FIDELITY UNITED خلال المرحلة الماضية. كما أن جميع المعيدين المتعاملين معنا راضون عن النتائج المحققة والنمو المستمر الذي تشهده الشركة. وممّا لا شكّ فيه ستحمل تجديدات هذا العام معها نوعاً من التشدّد، وهذا يعود إلى النتائج المحققة في الاسواق المحلية والعالمية.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– تتمثل أبرز التحديات في المنافسة الشرسة نظراً لعدم قدرة السوق على احتواء هذا العدد الكبير من شركات التأمين، وتحديداً في فرع التأمين على المركبات. ومن هنا اتخذنا قرار بالتوقف عن المنافسة في فرع التأمين على المركبات نظراً للخسائر الضخمة التي تتكبدها العديد من شركات التأمين في هذا الفرع.

خطوات متقدمة

■ ما هي أبرز إنجازاتكم، وما هي خططكم المستقبلية؟

– تحقق الشركة خطوات متقدمة على صعيد النمو وتعزيز موقعها داخل السوق الإماراتية عاماً بعد عام. ويعد من أهم الإنجازات المحققة خلال العام ٢٠٢١ موافقة مجلس الإدارة على زيادة رأس المال من مئة مليون درهم إلى ١٦٠ مليون درهم، وتمت هذه الزيادة ضمن الشركاء الحاليين دون الحاجة إلى إدخال شركاء جدد، ما يؤكد ثقة المساهمين بالشركة ودعمها المستمر لتحقيق المزيد من التقدم. كما تتمثل أبرز خططنا المستقبلية في تعزيز موقعنا في السوق وتحقيق مستويات أعلى من النمو والتألق، إلى جانب البحث عن الفرص المناسبة لتوسيع نشاطنا خارج السوق الإماراتية.

■ اين الشركة من المسؤولية الاجتماعية CSR؟

– وقّعنا إتفاقية مع مؤسسة دبي العطاء هي أحد مبادرات الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** الهادفة لتوفير التعليم للأطفال الفقراء في مختلف أنحاء العالم، وتعهدنا من خلال هذه الشراكة بدفع نسبة من القسط لأي بوليصة تأمين تصدر من قبلنا لمؤسسة دبي العطاء.■

عمر وهبة (رئيس شركة WEHBE INSURANCE SERVICES):

تتركز خطتنا نحو أسواق المنطقة نظراً للفرص الواعدة بما يتماشى مع استراتيجية النمو والتطوّر التي تسعى الشركة لتحقيقها



WEHBE INSURANCE SERVICES شركة وساطة تأمين عريقة في الإمارات، تتمثل إحدى نقاط قوتها في القدرة على الحفاظ على علاقات قوية واستراتيجية. وتهدف الى تزويد جميع عملائها بأفضل برامج التأمين المتاحة بأكثر الطرق كفاءة وفعالية، ومن أجل تحقيق ذلك أنشأت أقسام مخصصة مثل خطوط الشركة ومزايا الموظفين والخطوط الشخصية والتخطيط المالي.

ويقول عمر منذر وهبة رئيس الشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن الشركة نجحت في التأقلم مع الظروف والتدابير التي فرضتها جائحة «كوفيد-١٩»، من خلال عدة إجراءات أبرزها، خطة تتضمن حلول عملية وآمنة للمحافظة على صحة الموظفين، بالتزامن مع ضمان استمرارية العمل».

وإذ يطالب وهبة بالتوقف عن إعطاء التراخيص للوسطاء، نظراً لزيادة عددهم عن ١٦٠ وسيطا في القطاع، رقم يفوق حاجة السوق، يؤكد أن العدد الأكبر منهم يفتقد الى الخبرات.

ويرى وهبة، ان السوق الاماراتية لا تزال في بدايتها من زاوية تقديم خدمات الوساطة إلكترونيا مع امكانية نموها، كاشفاً عن مباشرة الشركة بتفعيل المنصات الإلكترونية والتحوّل نحو الخدمات الرقمية.

■ ما هي الإستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع المتغيرات الناجمة عن جائحة «كوفيد-١٩»؟

– تماشياً مع إجراءات الإغلاق للحدّ من إنتشار الوباء اعتمدنا خطة عمل تتضمن حلول عملية وآمنة للمحافظة على صحة الموظفين وفي الوقت نفسه ضمان إستمرارية العمل، فضلاً عن حث الموظفين بالحصول على اللقاح للعمل ضمن بيئة آمنة. وقد تمكنا من التأقلم مع الظروف والتدابير التي فرضت علينا.

ارتفاع عدد الوسطاء

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يعاني قطاع وساطة التأمين من تحدٍ أساسي يتمثل في ارتفاع عدد الوسطاء إلى ما يزيد عن ١٦٠ وسيطاً، وهذا العدد يفوق حاجة السوق. إضافة إلى أن العدد الأكبر من الوسطاء العاملين في السوق يفتقدون للخبرات والكفاءات في ظل منافسة قوية على الأسعار.

تفعيل المنصات الإلكترونية

■ هل تشكّل المنصات الإلكترونية تحدٍ إضافي بالنسبة إليكم؟

– بدأنا العمل على تفعيل المنصات الإلكترونية والتحوّل نحو الخدمات الرقمية في عملنا لكن هذه المسألة تتطلب بعض الوقت، إلا أن السوق الإماراتية لا تزال في بدايتها من ناحية مبدأ تقديم خدمات الوساطة إلكترونياً مع امكانية نموها في المستقبل.

■ هل أسهمت الجائحة في تغيير السلوك البشري وفرضت متطلبات جديدة؟

– بدّلت الجائحة طرق التواصل المباشر ما بين الأفراد نتيجة التحوّل نحو العمل عن بُعد وعقد الإجتماعات بشكل إفتراضي، إلا أن بعض العملاء يفضلون اللقاءات المباشرة التي تسهم في توطيد العلاقات.

فرص واعدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– سجّلت الشركة أرقاماً جيدة في خلال العام ٢٠٢١ مع تحقيق هوامش ربحية مرتفعة. وتتمثل خطتنا المستقبلية في التركيز بشكل أكبر على سوق أبوظبي والتوسّع نحو أسواق المنطقة نظراً للفرص الواعدة بما يتماشى مع استراتيجية النمو والتطوّر التي تسعى الشركة لتحقيقها. ■

غسان وازن (الرئيس التنفيذي لشركة MSH):

تنويع الأعمال ساعدنا في تحقيق أداء مميز ونتائج إيجابية وباشرنا التحضيرات لتنفيذ خططنا التوسعية المستقبلية



تعد شركة MSH من الشركات الرائدة في المنطقة والعالم، ومن الشركات التي نجحت في التكيف مع التغييرات التي فرضتها جائحة «كوفيد-١٩» ما ساهم في استمرارية عملها وخدمة عملائها.

ويقول غسان وازن نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة MSH في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن الشركة أطلقت منتجات جديدة توفر تغطية للأفراد داخل الامارات العربية المتحدة بسبب تراجع حركة السفر، شارحا خططها التوسعية المستقبلية وأبرزها تطوير نظامها الداخلي بصورة مستمرة، تجنبا لأي أخطاء في تعاملاتها مع الشبكة الصحية المتعاونة معها، في المستشفيات والأطباء والعيادات».

ويضيف ان الشركة حريصة على توفير أفضل الخدمات لعملائها، على الرغم من تأثيرات الجائحة على الاقتصاد عموما وعلى القطاع التأميني خصوصا، لكن ذلك لم يحل دون تحقيق الشركة نتائج إيجابية وأداء مميزا بعد التوسع وزيادة حجم الاستثمارات.

■ سرعت جائحة «كوفيد-١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بطرق مختلفة، كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟

– تماشيا مع قرارات الاغلاق ومنع التجوّل، اعتمدنا استراتيجية بديلة، وانتقلنا للعمل عن بُعد وتم تجهيز بنية تحتية في مجال تكنولوجيا المعلومات، لتسهيل عمل الموظفين في منازلهم. هذا التحول ساعد الى حد كبير في استمرارية عملنا، وخدمة عملائنا. ونحن مستمرون باعتماد مبدأ المداورة، حيث ان ٧٠٪ من الموظفين يحضرون الى المكاتب، وإلى الاسواق التي نتواجد فيها. ويضاف الى ذلك التداعيات السلبية للجائحة على نشاط معظم الشركات بحيث أن قرارات منع السفر دفعت بالعديد من عملائنا إلى وقف العقود مؤقتاً، إلى حين تمكنهم من السفر مجددا، الا أننا حققنا نتائج إيجابية سببها تنويع الاعمال. وانطلاقا من تعاملنا مع شركات التأمين، أطلقنا منتجات جديدة توفر تغطيات للافراد داخل البلد، بسبب تراجع حركة السفر.

حرص كبير على توفير أفضل الخدمات

■ هل قدمتم التغطيات المتعلقة بكلفة علاج مرض «كوفيد-١٩»؟

– سددت معظم شركات التأمين المتعاملين معها تكاليف علاج مرضى «كورونا»، وقد تم تغطية العديد من الحوادث بمبالغ ضخمة، فضلا عن أنه لم يكن هناك أي استثناءات في نصوص الوثائق، وبالتالي لم نتلقَ أي شكاوى من العملاء، بل كان هناك حرص كبير على توفير أفضل الخدمات لهم.

نخضع لاعادة تطوير نظامنا الداخلي بصورة مستمرة

■ هل بدأتم باستخدام الذكاء الاصطناعي؟

– حتى الآن لم نعتمده في عملنا، نظراً لأهمية وضرورة التواصل المباشر مع عملائنا. ولكن في الوقت نفسه، تخضع الشركة لاعادة تطوير نظامها الداخلي بصورة مستمرة، تجنبا لوقوع أي خطأ في تعاملاتنا مع الشبكة الصحية المتعاونين معها، بالمستشفيات والاطباء والعيادات.

نتائج ممتازة

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٢، وهل أنتم راضون عن نتائجكم؟

– من المتوقع الوصول الى نتائج ممتازة، حيث ان الدولة الاماراتية نجحت في السيطرة على الوباء، وكذلك فإن أعداد المصابين مستقرة وغير مقلقة، على عكس الامور في القارة الاوروبية والصين، حيث دخلت هذه البلاد موجة خامسة، الامر الذي رفع عدد المصابين بشكل مقلق. وبالتالي فإن تطبيق إجراءات الاغلاق مرة أخرى سيؤثر على نشاطنا، وسيدفع بعدد كبير من العملاء إلى التوقف عن شراء التغطيات الدولية، والاكتفاء بالمحلية، بسبب عدم قدرتهم على السفر إلى الخارج، وعندها ستختلف الأسعار بين المنتج المحلي والأجنبي.

مواجهة العديد من العراقيل

■ كلمة أخيرة؟

– نجحنا من مواجهة العديد من العراقيل والتحديات، ومستمرون في تحقيق آداء متميز ونتائج إيجابية. وخلال العامين الماضيين عمدنا الى توظيف ما يقارب ٥٠ موظفاً بين الامارات وتونس، والآن يبلغ عدد الموظفين حوالى ٢٥٠ شخصاً مقارنة بـ ٨٠ شخصاً خلال السنوات الاربع الماضية، وهذا دليل على التوسع وزيادة حجم استثماراتنا، ونطمح إلى تحقيق المزيد من التألق والنجاح في المستقبل. ■

MSH INTERNATIONAL
DIOT-SIACI GROUP



© iStock.com/Geber86

Our international health insurance solutions cover all your needs

Tel: +971 4 365 1351
Email: enquiries@mena.msh-intl.com

MSH INTERNATIONAL LLC
One by Omniyat, 19th floor, Business Bay, Dubai UAE - Regulated by the Central Bank of the UAE under Registration number 012

MSH INTERNATIONAL (DUBAI) Ltd
Liberty House, office 503, DIFC, Dubai, UAE - Regulated by the DFSA under DIFC License number CL0218

www.msh-intl.com/mena

MSH INTERNATIONAL is a world leader in the design and management of international employee benefits solutions for globally mobile employees of multinational companies and worldwide organizations. We provide our clients with the best insurance for their particular situation and then work hard to meet and exceed their expectations. Being independent of major insurers allows us to keep flexible and create custommade solutions to answer the specific needs of our clients.

عماد عبد الخالق
(المدير العام لشركة التأمين الأردنية):

سجلنا أداء مميزاً خلال العام ٢٠٢١ وحافظنا على حجم الأقساط المكتتبة والنتائج



تـعـتـبـر «الـتـأمـين الأردنـيـة» الـتـي تـأسست في الـعـام ١٩٥١ من الشركات الرائدة والمتميزة في منطقة الشرق الاوسط وتستمد ذلك من إلتزامها بتوفير رعاية ترتكز على خدمة ورضى العملاء وتقديم خدمات ومنتجات تأمينية تستجيب لتطلعاتهم.

عماد عبد الخالق المدير العام للشركة حذّر في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «من صعوبة استمرار الوضع على ما هو عليه نظراً للخسائر التي تتكبدها الشركات بفعل جائحة »كورونا«، متوقعاً ارتفاعات في أسعار بعض الوثائق وفرض استثناءات وشروط معينة على أخرى».

ويكشف عبد الخالق، الذي له إسهامات كبيرة في قطاع التأمين والإعادة، عن التحضير لإطلاق مشروع فريد من نوعه قريباً يتمثل في الإستثمار بالذكاء الإصطناعي وتقديم بعض الخدمات عبر التطبيقات والألواح الإلكترونية، لافتاً إلى أن الشركة حافظت على مستوى الاقساط المكتتبة مقارنة مع العام الماضي ولكن النتائج الفنية تراجعت وخاصة تأمينات الحياة بسبب ارتفاع عدد الوفيات مما دفعنا الى اعادة النظر في أسعار تأمينات الحياة والصحي.

البيان: ■ **سـرَعت جـائـحـة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مـع هـذا الـتـغـيـيـر ومـا هـي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للـتـعـامـل مـع الـظـروف الـحـالـيـة ولضـمـان الـنـجـاح الـحـالـي والمستقبلي لشركتكم؟**

– دخلنا في مرحلة تعافي بعد الآثار السلبية للجائحة على القطاع التأميني حيث أنفقت الشركات مبالغ ضخمة على المطالبات المتعلقة بالجائحة ولا تزال الشركات مستمرة في دفع ما يتوجب عليها من مطالبات مرتبطة بعمليات الاستشفاء والعلاجات الخاصة بمرضى «كورونا» وضمن التشاركية والتعاون المبني علي الثقة مع العملاء التاريخيين لشركتنا.

المطلوب حلول سريعة

■ **هل لديكم مطالب معينة ترفعونها للبنك المركزي بعد توليه الرقابة على قطاع التأمين؟**

– يعزز البنك المركزي الدور الرقابي على قطاع التأمين في الأردن من خلال إصدار تعليمات جديدة وتعديل أخرى تمثلت في إصدار قانون مراقبة أعمال التأمين المعدل وأنظمة الحوكمة والرقابة والامتثال والتدقيق الداخلي والخارجي في الشركات ، وتتمثل مطالبنا في تنظيم السوق نتيجة الفوضى الحاصلة وإنسحاب العديد من شركات إعادة التأمين، بالاضافة الى ذلك نأمل من البنك المركزي إيجاد حلول سريعة للمشاكل التي تعاني منها شركات التأمين في ما يتعلق بالتأمين الإلزامي على المركبات والعمل على تحرير القطاع. في حين أنه بات من الصعب إستمرار الوضع على ما هو عليه نظراً للخسائر التي تكبدتها الشركات خلال الفترة الماضية.

نأمل من البنك المركزي إيجاد حلول سريعة للمشاكل التي تعاني منها شركات التأمين

تشدد في الشروط

■ **سددت شركات إعادة التأمين العالمية تـعـويضـات كـبـيـرة من جراء «كوفيد– ١٩» والـكـوارث الـطـبـيـعـيـة، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟**

– تتجه شركات الإعادة العالمية لإعتماد أسلوب أكثر تشدداً في شروط التعاقد وتسعى لتعويض خسائرها الناجمة عن الجائحة من خلال رفع أسعارها. كما نتوقع إرتفاعات في أسعار التأمين لبعض الوثائق فضلا عن استثناءات وشروط معينه على وثائق التأمين، وعلى سبيل المثال التأمين السيبراني .

مشروع فريد من نوعه

■ **أين أنتم من عملية التحوّل الرقمي ومخاطره؟**

– نحن نسير بخطوات ثابتة وواضحة في عملية التحوّل الرقمي فضلاً عن أننا في صدد التحضير لمشروع فريد من نوعه يتمثل في الاستثمار بالذكاء الاصطناعي AI وتقديم بعض الخدمات عبر التطبيقات والألواح الالكترونية. ومن المتوقع أن يبصر النور في الربع الثاني من العام ٢٠٢٢.

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم وما هي خططكم المستقبلية؟**

– حافظت الشركة على مستوى حجم الاقساط المكتتبة لعام ٢٠٢١ ولكن وكما تم ذكره سابقا فقد تأثرت النتائج الفنية سلبا بسبب حجم المطالبات المدفوعة وخاصة تأمينات الحياة. ونأمل ان يشهدعام ٢٠٢٢ انحسارا لوباء «كورونا» وآثاره على الاقتصاد المحلي والعالمي ، مع الاستمرار في السياسة التأمينية والاستراتيجية للشركة التي تهدف الى خدمة عملاءها وتعظيم موجوداتها ونتائجها. ■

FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate







A FAIR Reinsurer with POWER and ENERGY




Capacity
Sizeable underwriting capacity for Oil & Energy related business and Nuclear Energy.

Geographical Scope
Risks located in Afro-Asian countries and Russia.
Europe (For Nuclear Energy risks only)
and their interests worldwide

Acceptance Scope
Business offered by Members, Non-Members, Brokers and all other insurers and reinsurers.

Underwriting Scope
The Syndicate underwrites on Facultative basis; Oil & Energy related business including but not limited to:

- Energy: Onshore and Offshore
- Power Plants
- Renewable Energy
- Energy related Constructions
- Nuclear Risks including Radioactive Contamination
- Operators Extra Expenses (Cost of Well Control/Re-drilling Expenses/Seepage and Pollution)
- Business Interruption when written in conjunction with other classes
- Liability when written in conjunction with other classes
- Energy package policies

A.M.Best Rating

On 17.3.2021 A.M.Best reaffirmed the Syndicate the following ratings:

Financial Strength Rating (FSR) B+ (Good) with stable outlook.
Issuer Credit Rating (ICR) bbb- with stable outlook

"The ratings reflect the Syndicate's balance sheet strength, which A.M.Best categorizes as strong, as well as its adequate operating performance, neutral business profile and appropriate enterprise risk management." – A.M.Best.

FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate is proud to be the first entity of its kind to be rated by a reputable international rating agency.

Incorporated in the Kingdom of Bahrain by Law Decree 7/1999

Managed by
TRUST RE

T: +973 17 517 176 | F: +973 17 533 789
Trust Tower, Building 125, Road 1702, Diplomatic Area 317, Manama
P. O. Box 10844, Manama, Kingdom of Bahrain
foeis@foeis.com | www.foeis.com

website e-brochure



د. علي الوزني

(الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين-الأردن gig JORDAN):

حققنا نمواً مزدوج الرقم في العام ٢٠٢١
وطورنا خدماتنا الإلكترونية في أكثر من مجال لتقديم أفضل الخدمات بأعلى جودة

تعتبر مجموعة الخليج للتأمين من أكبر مجموعات التأمين وأكثرها تنوعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وبفضل تطوير خدماتها التأمينية أصبحت اليوم من أهم الشركات الريادية في القطاعات الإقتصادية كافة.

gig الأردن، هي واحدة من أنجح الشركات المنضوية ضمن المجموعة وهي حاصلة على أعلى تصنيف من وكالة BEST في الأردن مما يؤكد قوة متانتها المالية.

د. علي الوزني الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين الأردن gig JORDAN يتوقع في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «أن يشهد قطاع التأمين على غرار عدد من القطاعات الأخرى نسب نمو مرتفعة بعد كوفيد-١٩».

ويشير الى مباشرة البنك المركزي التركيز على مشروعين رئيسيين وهما مشروع هوامش الملاءة او كفاية رؤوس أموال شركات التأمين والحوكمة، مطالبا بأن يكون التأمين الإلزامي على المركبات أيضاً على قائمة أولويات أجندة البنك المركزي.

■ هل لا زلنا كقطاع تأميني في مرحلة الصمود من جرّاء أزمة «كوفيد-١٩» أم دخلنا مرحلة التعافي؟

– مع عودة دول العالم الى فرض عمليات إغلاق من جديد جرّاء ظهور متحورات جديدة، باتت الرؤية بالنسبة الى شركات التأمين غير واضحة، وبالتالي هناك حالة من عدم اليقين حول إلام ستؤول اليه الأمور. رغم ذلك، هناك بعض الآراء الإيجابية التي تؤكد أن أزمة «كوفيد-١٩» ستنتهي خلال عام ٢٠٢٢ وستبدأ عجلة الاقتصاد بالعودة الى سابق عهدها في جميع القطاعات، وبرأيي إن قطاع التأمين على غرار عدد من القطاعات الأخرى سيشهد نسب نمو مرتفعة بعد «كوفيد-١٩» والدليل أن «مجموعة سويس ري» مؤخرا صرّحت أن نسب نمو قطاع التأمين ستصل الى حدود ٦٪ عالمياً بعد «كورونا» من جرّاء زيادة الطلب والإقبال على السلع والخدمات، مع العلم أن نسب النمو بالعادة كانت في حدود الـ ٣٪.

البنك المركزي يؤدي دوره على أكمل وجه

■ كان من المتوقع أن يفرض البنك المركزي الأردني شروطا أكثر تشددا بعد أن أصبحت هيئة التأمين تحت مظلته ورقابته. برأيكم، هل أزمة «كوفيد-١٩» حالت دون فرض هذه الشروط المتشددة؟

– أعتقد أنه في ظل المتطلبات الحالية للسوق من ناحية الأطر التشريعية، يقوم البنك المركزي بواجباته ويؤدي دوره على أكمل وجه. وكان قد إجتمع محافظ البنك المركزي مع الرؤساء التنفيذيين ورؤساء مجالس إدارة شركات التأمين، حيث تم تسليط الضوء على واقع قطاع التأمين في السوق الأردنية وإتفق جميع الأفرقاء على أن عملية التغيير والتحسين لن تتم بين ليلة وضحاها، بل ستستغرق وقتاً طويلاً من ناحية، تجديد الأطر التشريعية اللازمة. ولكن بلا شك هناك مشروعين رئيسيين بدأ البنك المركزي التركيز عليهما وهما مشروع هوامش الملاءة أو كفاية رؤوس أموال شركات التأمين، الذي سيكون لديه تأثير مهم على هيكلية القطاع، والمشروع الثاني هو الحوكمة المؤسسية الذي يعد من أولويات البنك المركزي. لذا، أعتقد أنه في مطلع العام ٢٠٢٢ سيتبلور هذان المشروعان على شكل تشريعات نافذة، ستؤثر على هيكلية السوق.

■ هل تم التباحث مع البنك المركزي حول موضوع التأمين الإلزامي على المركبات؟

– أظن أن البنك المركزي سيتخذ إجراءات في ما يخص التأمين الإلزامي على المركبات/ حيث لا يمكن أن يستمر القطاع بطريقة التسعير القائمة حاليا، وبالتالي لا بد من وجود حلول مبتكرة تراعي مصالح الناس والمستثمرين في قطاع التأمين على حدّ سواء. من هنا، مسألة التأمين الإلزامي على المركبات يجب أن توضع ضمن أولويات أجندة البنك المركزي.

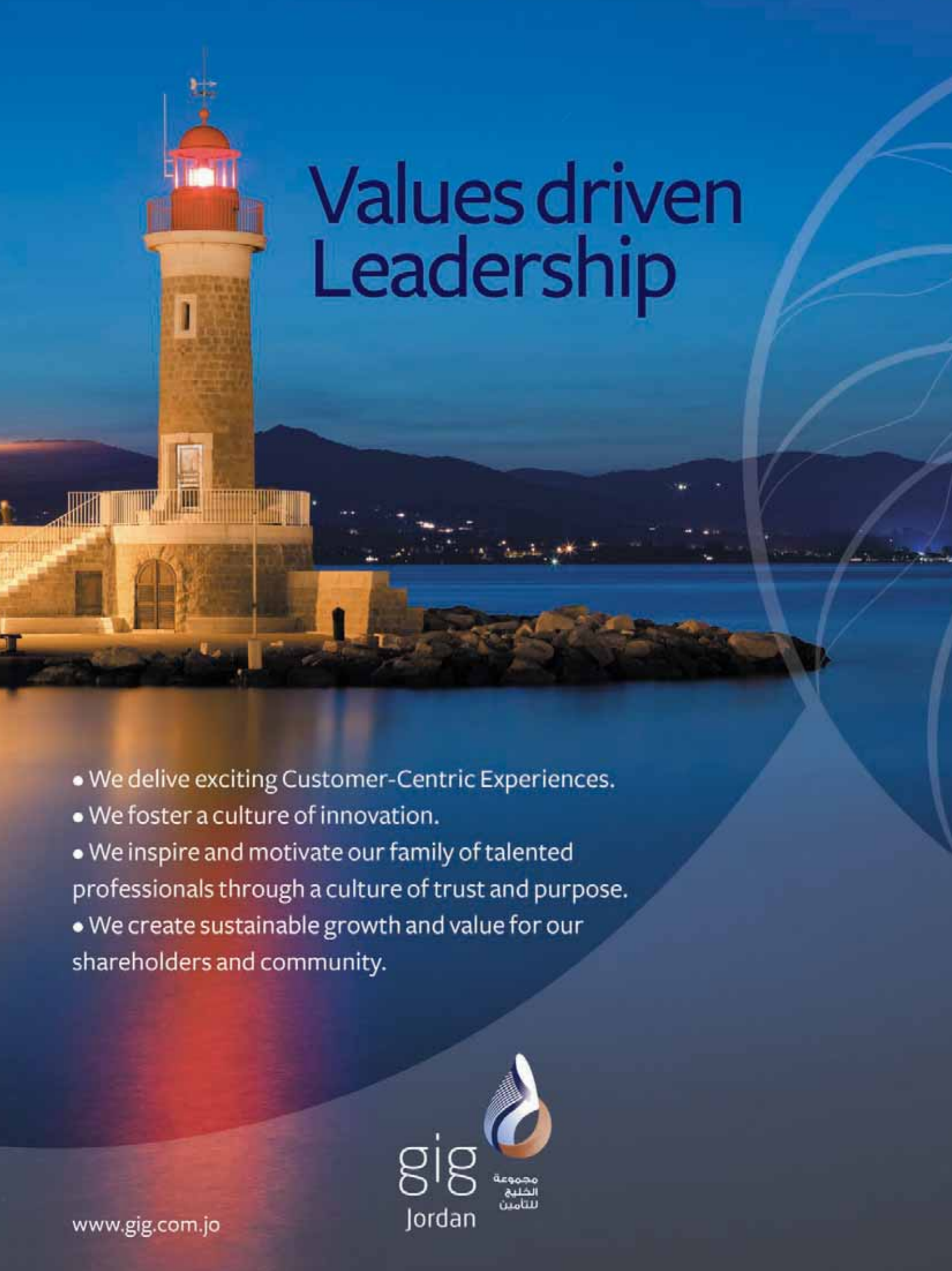
العرض اليوم أقل من الطلب

■ سدّدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد- ١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– شهدنا تشدداً في أسواق إعادة التأمين خلال السنوات الأخيرة، وأعتقد أن عام ٢٠٢٢ سيكون إمتداداً للتشدد في الشروط والأسعار نتيجة عوامل عدة منها «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية، فضلاً عن عدم دخول رؤوس أموال جديدة الى السوق، إذ أنه من المعروف أن تدفق رؤوس الأموال يزيد من شهية إكتتاب المخاطر، وبالتالي يصبح العرض أكثر من الطلب، الأمر الذي ينعكس بدوره على الشروط والأسعار. لكن العرض اليوم أقل من الطلب وخصوصا في الأخطار الكبيرة أو الخاصة، وهذا ليس في قطاع التأمين فحسب بل يتعداه الى كافة القطاعات الأخرى، وبالتالي سنشهد خلال الفترة المقبلة حالة من التضخم، التي ستنعكس بدورها على أقساط وثائق التأمين.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم خلال عام ٢٠٢١، وما هي خططكم للعام ٢٠٢٢؟

– تمكنا ولله الحمد خلال عام ٢٠٢١ من تحقيق نمو مزدوج الرقم، بالرغم من كل الظروف الصعبة التي يعانيها القطاع، كما ستكتمل إجراءات الإندماج مع شركة العرب للتأمين، وهذا الإندماج يعكس إلتزام وثقة مجموعة الخليج للتأمين بالإقتصاد الأردني وبقطاع التأمين بشكل خاص، ويدعم المكانة التنافسية للمجموعة وينوّع منتجاتها بشكل أكبر، حيث يمكّنها من الاكتتاب في أنواع جديدة من التأمين في مقدمتها التأمين على الحياة، كما من شأن الإندماج أن يسهم في نمو أعمال المجموعة وزيادة حصتها السوقية. أما من ناحية الأرباح، فكانت مماثلة لتلك المحققة خلال ٢٠٢٠، ونتوقع أن تكون أفضل في عام ٢٠٢٢. والجدير ذكره أنه خلال فترة «كوفيد-١٩»، طوّرنا خدماتنا الإلكترونية حيث أطلقنا قناة «تشات بوت – سند» من خلال تطبيق واتساب لخدمة العملاء في جميع الأوقات طيلة أيام الأسبوع، فضلا عن أتمتة العمليات الروبوتية RPA وتطوير عملية إدارة البيانات والمخاطر. كما أننا نعد مركزا معتمدا لامتحانات شهادة الـ CII وLOMA، وبالتالي يحظى موظفي المجموعة ببرامج تدريبية من أكبر المؤسسات المتخصصة في قطاع التأمين في العالم، الأمر الذي يكسبهم مستوى عالٍ من المهارات والخبرات، التي تنعكس على أدائهم وتخولهم تقديم أفضل الخدمات للعملاء، بما يتوافق مع إحتياجاتهم ومتطلباتهم. ■


Values driven
Leadership
• We delive 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.
gig
Jordan
مجموعة الخليج للتأمين
www.gig.com.jo

د. وليد وائل زعرب

(عضو مجلس إدارة الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO)؛

JOFICO من أوائل شركات التأمين في التحول الى التكنولوجيا الرقمية



تعد «الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO» من الشركات القليلة في الأردن التي طرحت برنامجاً تأمينياً كاملاً وشاملاً حمل عنوان برنامج «كوفيد-١٩» للأعمار بين ١ و٥٩ سنة. وهي من الشركات الرائدة، التي تحرص على التميّز في تقديم خدمات التأمين المتنوعة بمرونة وشفافية عاليتين، وتسعى دائماً للحفاظ على علاقة طويلة الأمد مع عملائها.

ويؤكد د. وليد زعرب عضو مجلس إدارة الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن الشركة كانت من أوائل الشركات في التحوّل إلى التكنولوجيا الرقمية منذ بداية جائحة كورونا».

ويأمل د. زعرب بنجاح مساعي الأردن في خلق مكونات إقتصادية تعمل على نهضة الإقتصاد بشكل عام ما يساهم في نهضة قطاع التأمين.

ولا ينفي الإنعكاسات السلبية للجائحة على الوضع العالمي الأمر الذي أدى إلى ارتفاع الأسعار من نواح عدة، لكن الشركة عرفت طريقها نحو تحقيق أرباح جيدة وفي المحافظة على موقعها في القطاع التأميني.

” حافظنا على موقعنا بين زميلاتنا وحققنا أرباحاً جيدة “

■ **سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟**

– ان شركتنا كانت من أوائل الشركات بالتحول الى التكنولوجيا الرقمية مع بداية جائحة «كورونا»، والتي كنا قد بدأنا بالعمل عليها قبل الجائحة لتسديد الالتزامات والتعويضات لحوادث المركبات من خلال شركات الصرافة وفروعها المنتشرة في كافة انحاء المملكة، وحل تلك الحوادث عبر وسائل الاتصال الحديثة وأية أمور أخرى متعلقة بذلك، وقد تم اتباع هذه الإجراءات للحد من الاتصال مع العملاء والموظفين.

■ **تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟**

– كما ذكرت اننا قد بدأنا العمل على التحول الى التكنولوجيا الرقمية واعتمادها نهجاً للعمل اليومي ونعمل على تحديثها وتطويرها للتواصل مع العملاء والشركاء اختصاراً للوقت وتسهيلاً لإنجاز المعاملات.

التحديات

■ **ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟**

– محدودية الحركة داخلياً وخارجياً بالتواصل مع العملاء والشركاء وضعف الأسواق التجارية مما يحدّ من توسع الانتشار وإدخال خدمات تأمينية جديدة.

نهضة الإقتصاد

■ **أين ترون فرص النمو؟**

– نأمل بنجاح مساعي الأردن في خلق مكونات اقتصادية تعمل على نهضة الاقتصاد بشكل عام مما يساهم في نهضة قطاع التامين.

الجائحة خيمت بظلالها على الوضع العالمي

■ **سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد- ١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في الأسعار في منطقتنا؟**

– لا شك ان الجائحة خيمت بظلالها على الوضع العالمي بشكل سلبي جداً مما أدى الى ارتفاع الأسعار من نواح عدة وهذا ينعكس على اسواقنا بشكل مباشر.

المحافظة على موقعنا

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– تمكنا بحمد الله من المحافظة على موقعنا ما بين زميلاتنا شركات التامين وتحقيق أرباح جيدة.■

JOFICO

JORDAN FRENCH INSURANCE CO. (P.L.C.)

جوفيكو

الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين (م.ع.م.)

كل تأميناتك في شركة واحده



















ضمانك المتين
Your Solid Guarantee
since منذ
1976

00 9626 5 600 200
00 9626 5 600 210 FAX
www.jofico.com
info@jofico.com
3272 عمان 11181 الأردن
عمان - الشميساني
ش. عبد الحميد شرف بناية 124

/JOFICO
+JOFICO
@JOFICOInsurance

د. رجائي صويص (الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين Meico):

أي زيادة في أقساط شركة قد تكون نقصاً في اقساط شركة أخرى أو أكثر



شركة الشرق الأوسط للتأمين هي ثاني أقدم شركة تأمين أردنية تأسست في عمان عام ١٩٦٢ مملوكة بالكامل للقطاع الخاص، والمساهمون هم من رجال الأعمال البارزين والمصرفيين والصناعيين والتجار وتكتتب الشركة جميع أنواع التأمين.

ويقول د. رجائي صويص الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إن «الشركة بإدارتها وفريق عملها نجحت في العمل عن بُعد بمستوى عال من الكفاءة بفضل الإستعدادات المناسبة لمواجهة جائحة كوفيد-١٩».

ويتابع بأن متطلبات البنك المركزي أصبحت ملحّة ونحن ملزمون بتنفيذها ضمن مهلة زمنية محددة.

ويرى د. صويص ان الأسواق العربية لم تعد أسواقاً جاذبة كما كانت في السابق، لا من حيث النتائج ولا من حيث حجم الأعمال بعد انسحاب عدد من شركات الاعادة الكبيرة منها. وعلى الرغم من هذه الصعوبات تجهد الشركة بكل طاقاتها لتأمين ما يحتاجه العميل من خدمات وحلول عملية وبطريقة سهلة ومتقدمة.

> **تقليص عدد الشركات العاملة في السوق امر حتمي وقريب**

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفه. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– اختلفت قدرة الشركات في التعامل مع جائحة Covid-19، فمنها ما استطاعت ان تحافظ على الاستمرار بالعمل بنسبة عاليه ومنها كانت غير قادرة على الوصول لتلك المستويات. فكان ما حصل يعتبر درسا مهما لمختلف الشركات بأن عليها العمل بهذا الاتجاه لاستكمال ما كان ينقصها من برامج وسياسات وتدريب وغير ذلك. علما بأنه سيبقى في جميع الاحوال بعض الاعمال في قطاع التأمين التي لا يمكن عملها عن بعد بكفاءة عالية.

أما بالنسبة لشركتنا فقد كنا قد قمنا بتطوير برامجنا وتدريب موظفينا قبل وصول الجائحه ببضعة اسابيع، لذلك كانت استعداداتنا مناسبه الا انه دائما نجد انه لا بد من ظهور بعض النواحي التي تحتاج الى استكمال او تعديل، ولكن بالاجمال كنا قادرين على العمل عن بعد بمستوى عال من الكفاءة.

استخدام التكنولوجيا والرقمنة عملية مستمرة لا تتوقف

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– استخدام التكنولوجيا والرقمنة في اعمال التأمين عملية مستمرة لا تتوقف، فالتطور الهائل والسريع في هذا المجال لا يترك لأي شركة وقتا للراحة، فالعمل مستمر ومتابعة ما يستجد من معلومات شيء أساسي للاستمرار بالمستوى المطلوب. ونحن بطبيعة الحال نعمل بكل طاقاتنا لنقدم للمؤمن له ما يحتاجه من خدمات وحلول عملية وبطريقة سهله ومتقدمة ونواكب كل جديد نحتاجه، اذ ان استخدام التكنولوجيا والرقمنة اصبحت ضرورة وليست ترفا ولكننا في نفس الوقت نحتاج لمعرفة الحدود التي نتوقف عندها ولا تعود الاستزادة ذات منفعة خارج نطاق الحاجة.

التحديات كثيرة

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– التحديات التي تواجه قطاع التأمين في الاردن كثيرة وقد يكون أهمها حجم السوق الصغير والوضع الاقتصادي الذي لا يتحسن بل يعاني من تأثير الجائحة منذ عامين، وقد تمتد لفترة قادمة غير معلومة. فالأعمال الجديدة محدودة جدا وبعض الاعمال توقفت، حتى ان كثيرين من اصحاب السيارات اكتفوا بالتأمين الالزامي. وتقلصت أرباح الكثير من الشركات مما قد يؤثر على قدرة تلك الشركات بالصرف على التطوير والتحديث، في وقت اصبحت متطلبات البنك المركزي ملحة وملزمون بتنفيذها ضمن مهلة زمنية محدودة. لذلك قد نجد في وقت قصيرقادم ضغطا متزايدا يؤدي الى تقليص عدد الشركات العاملة بالسوق.

لا توجد فرص لنمو حقيقي

■ أين ترون فرص النمو؟

– في ظل الاوضاع الاقتصادية الحالية لا توجد فرص لنمو حقيقي. قد يكون الاندماج بين شركتين أو أكثر هو الفرصة المعقولة الواضحة لانتاج شركة جديدة أفضل من الشركتين المندمجتين. من الواضح ان أي زيادة في أقساط شركة قد تكون نقصاً في اقساط شركة أخرى أو أكثر. قد لا ينطبق هذا الوضع بدقة على التأمين الصحي حيث لا زال هذا التأمين يزداد الطلب عليه.

ليس أمام شركات العالم العربي إلا القبول بما تمليه عليها شركات الاعادة الكبيرة

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في اسعار بعض أنواع التأمين أو تشددا في منطقتنا؟

– لا زالت شركات اعادة التأمين تتشدد في اعادة التأمين الاختياري في معظم الحالات، كما ان تلك الشركات تحاول تعديل بعض شروط الاتفاقيات عند التجديد، وليس أمام شركات العالم العربي إلا القبول بما تمليه عليها شركات الاعادة الكبيرة. كما ان الاسواق العربية لم تعد اسواقا جاذبة مثلما كانت في سنوات سابقة لا من حيث النتائج ولا من حيث حجم الاعمال، ومثال ذلك انسحاب عدد من الشركات الكبيرة من الاسواق العربية خلال السنوات القليلة الماضية. ■



عصام عبد الخالق (الرئيس التنفيذي لشركة RUM):

حققنا نتائج إيجابية وأطفأنا الخسائر السابقة بفضل الملاءة المالية والسيولة التي نتمتع بها

شركة RUM كغيرها من شركات التأمين تأثرت بالتداعيات السلبية لجائحة «كورونا» التي قلبت المعادلة ما دفع بمعظم الشركات وبالأخص ذات الحجم الكبير إلى تقليص حجم الإنفاق التأميني مما خفّض أسعارها لمستويات غير فنية بالكامل.

ويقول عصام عبد الخالق الرئيس التنفيذي لشركة RUM (وهو الإسم التسويقي لشركة الإتحاد العربي الدولي للتأمين) في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» إن التركيز اليوم ينصب على قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والتأمين الأصغر للأفراد.

ويشير إلى أن استراتيجية الشركة تركز على تدريب وتأهيل الموظفين وإخضاعهم لدورات مكثفة ومتقدمة جداً بالتزامن مع تطوير الاستراتيجية التسويقية.ويتابع بأن كل ذلك لتسهيل عملية تسويق البوالص إلكترونياً بما يتماشى مع توجه الأسواق ومتطلبات جيل الشباب الذين يولون أهمية للبرمجيات الرقمية في حياتهم اليومية.

ويضيف عصام، الذي له اسهامات عديدة في قطاع التأمين، أنه بعد الخروج من تداعيات الجائحة وعودة معدلات النمو إلى سابق عهدها يمكن عندها البحث في زيادة أسعار التأمين الإلزامي على السيارات بحدود ١٠٪، متحدثاً عن تسجيل معدلات ربحية مقبولة في ظل الظروف الراهنة.

■ ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدونها بهدف تحقيق نقلة نوعية جديدة للشركة؟

– أبرز ما ستتركز عليه الإستراتيجية الجديدة القيام بإعادة هيكلة للشركة بالكامل على مستوى الدوائر الفنية فضلاً عن إنشاء دائرة خاصة بتطوير المبيعات سواء المباشرة أو تلك عبر الوسطاء والوكلاء. بالإضافة الى تحقيق توازن على مستوى المحفظة والتركيز على التأمينات العامة والتأمينات الصحية. وبالتالي نحن الآن في صدارة الشركات التي تصدر بوالص إلكترونياً من خلال التطبيقات على الهواتف الذكية وتحديداً التأمين الأصغر مثل تأمين المركبات، التأمين الصحي، الحوادث الشخصية، تأمين السفر وتأمين عاملات المنازل.

ومن ناحية أخرى، تم الإنتهاء من عمليات إعادة التأمين بالتعاون مع شركة ناسكو NASCO التي نوجه اليها شكراً كبيراً كونها وضعت ثقتها بالشركة وفريق عملها، الأمر الذي إنعكس بصورة إيجابية على شروط الإتفاقيات، ونحن الآن بصدد الحصول على الإتفاقيات المتعلقة بالتأمين الصحي حيث لم تكن متوفرة لدينا سابقاً.

وفي سياقٍ متصل تشهد السوق الأردنية مؤخراً صعوبة في تأمين الحسابات الكبرى بسبب أسعار أقساطهم غير الفنية، وهذا المشهد جديد بالنسبة لهذه السوق حيث كانت تركز هذه الشركات في السابق على ملاءة شركة التأمين وتصنيفها وموقعها في السوق وقبل إسناد أي بوليصة لها، إلا أن التداعيات السلبية لجائحة «كورونا» على صناعة التأمين قلبت المعادلة وأضحت تلك الشركات تقلّص من حجم الإنفاق وتحديدا لدى شرائها التأمين أو خلال تسويقها الإعلامي. ونظراً للأوضاع الراهنة بات من الواضح وجوب إعتماد مسار مختلف والتركيز على قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والتأمين الأصغر للأفراد بحيث أن الشركات الصغيرة والمتوسطة تمتلك مرونة أعلى. ومن الأجدى التوجه لها لتسويق المنتجات التأمينية على عكس الشركات العملاقة.

ومن ناحية أخرى، تتركز الإستراتيجية أيضا على تدريب وتأهيل الموظفين وإخضاعهم لدورات مكثّفة ومتقدمة جداً، الى جانب تغيير إسم الشركة الى RUM INSURANCE التي تندرج ضمن (RUM GROUP) وقد حصلنا على كامل التراخيص من وزارة الصناعة والتجارة على أن يبقى إسم الإتحاد العربي الدولي معتمد في المسائل القانونية فقط. الى جانب ذلك ستتركز أهدافنا أيضا على التواصل المستمر مع عملائنا وتطوير الإستراتيجية التسويقية من خلال الإستعانة بفريق عمل متكامل ومتخصص في هذا المجال بالإضافة الى تطوير الجانب التقني لتسهيل عملية تسويق البوالص إلكترونياً بما يتماشى مع توجه الأسواق ومتطلبات جيل الشباب الذين يولون أهمية للتطبيقات والبرمجيات الرقمية في حياتهم اليومية، وبذلك تهيئة البنية التحتية الرقمية للتحوّل الرقمي الحاصل. كما تعد الشركة من الأسرع على مستوى المنطقة في دفع التعويضات، والوحيدة في الأردن التي تراسل عملاءها لتحصيل المطالبات.

نحن في صدارة الشركات التي تصدر بوالص إلكترونياً

لا يمكن ترتيب أعباء إضافية على كاهل المواطنين

■ بعد انضمام هيئة الرقابة تحت جناح البنك المركزي، هل برأيكم سيتم إيجاد حل لمشكلة التأمين الإلزامي على السيارات؟

– في الحقيقة لا يمكن إتخاذ قرار برفع أسعار التأمين الإلزامي في ظل الظروف الصعبة التي نعيشها والأزمة الإقتصادية، بما يترتب من أعباء إضافية على كاهل المواطنين وبالتالي بعد الخروج من تداعيات الأزمة الصحية وعودة معدلات النمو الى سابق عهدها، يمكن عندها البحث في زيادة التأمين الإلزامي بحدود ١٠ في المئة.

تمكنا من تحقيق نتائج إيجابية

■ كيف تقوّمون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢١؟

– سجل سوق التأمين الأردني معدلات ربحية بلغت ١٨ مليون دينار أردني خلال العام ٢٠٢١ كما وصل حجم الأقساط المكتتبة الى حدود ٥٩٢ مليون دينار، في حين وصل إجمالي التعويضات الى ٤٨٠ مليوناً. أما بالنسبة الينا فقد تمكنا من تحقيق نتائج إيجابية على الرغم من إطفاء الخسائر السابقة إنطلاقاً من الملاءة المالية والسيولة الموجودة في الشركة، ومن المتوقع تسجيل معدلات ربحية جيدة في المستقبل القريب. ■



د. منال جرار (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية - الأردن):

قدمنا منتجات تحاكي متطلبات العملاء وحافظنا على موقعنا وحققنا أرباحاً

تبرز مهمة شركة التأمين الوطنية الاردن بتوفير أفضل الخدمات التأمينية والعمل بشفافية ونزاهة مع جميع أصحاب العلاقة وتقديم كافة وسائل الدعم والرعاية للمجتمع والاقتصاد المحلي.

وتقول المديرة العامة للشركة د. منال جرار في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إن حالة الركود الاقتصادي وتعثر العديد من الشركات والأفراد وانعدام السيولة وارتفاع نسب البطالة صعّب مهام شركات التأمين في تحصيل الأقساط.

وكشفت انه وبفعل الصعوبات التي يمر بها الاقتصاد الاردني وتراجع القدرة الشرائية للمواطنين، قررت الشركة التركيز على التأمينات الصغيرة والمتوسطة الحجم لخدمة العملاء وتخفيف الأعباء عنهم. لافتة الى أهمية التكافل والتضامن في هذه المرحلة الصعبة اقتصاديا وصحيا.

وأمام هذه الصعوبات تؤكد ان التركيز الكبير ينصب على مسألة تطبيق معيار IFRS 17 ، وذلك تزامنا مع تعزيز الحماية وأمن المعلومات تجنبا لأي اختراقات محتملة عند اعتماد عملية التحول الرقمي.

ووفق جرار، فإن الشركة حققت أرباحاً بلغت مليون دينار أردني بعد الضريبة مع تسجيل نسب نمو في الأقساط وصلت الى ١١ في المئة، وتتركز أهدافها على المحافظة على موقعها في السوق والعمل على إطلاق برامج جديدة خلال العام ٢٠٢٢ في فرع تأمينات الحياة.

■ هل نجح القطاع التأميني في تخطي تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» أم لا تزال هناك بعض التحديات؟

– إنعكست الجائحة إيجابا على الشركات خلال العام ٢٠٢٠ نظرا لقيود الاغلاق التي فرضت خلال مرحلة طويلة، وبالتالي فإن تقييد حركة المواطنين والعمل من منازلهم أسفر عنه تقليص عدد الحوادث وإنعدام العلاجات الطبية وزيارة العيادات والمستشفيات، لكن الامور الآن أصبحت مختلفة تماما بعد تخفيف القيود وفتح البلد. الأمر الذي إنعكس سلبا بارتفاع عدد المطالبات وحجم المخصصات، بالاضافة الى أن الركود الاقتصادي وتعثر العديد من الشركات والأفراد وإنعدام السيولة وإرتفاع نسب البطالة صعّب مهام شركات التأمين في تحصيل الأقساط المستحقة. ومن المتوقع أن تبدأ الآثار السلبية للجائحة بالظهور والتأثير على قطاع التأمين في نهاية العام ٢٠٢٣.

■ هل طرحتم منتجات جديدة تتماشى مع المتطلبات الحالية للسوق؟

– يمر القطاع الاقتصادي في الاردن بمرحلة صعبة والمعوقات كثيرة. وهذا بطبيعة الحال ينعكس بشكل مباشر على القدرة الشرائية للمواطنين وعدم قدرتهم على الايفاء بالتزاماتهم في تسديد الاقساط المتوجبة عليهم، الأمر الذي دفع بالكثيرين الى التخلي عن التأمين الطبي أو تخفيض المنافع في شروط الوثيقة، وتماشيا مع الواقع الحالي قررنا التركيز على التأمينات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تخدم العملاء. وفي الوقت نفسه متوسطة الكلفة لتخفيف الأعباء على الشركات والافراد، محاولين إيجاد طرق بديلة وتقديم منتجات تحاكي متطلبات العميل، كي نتمكن من تجاوز هذه المرحلة الصعبة من خلال التكافل والتضامن في ما بيننا، وضمان حقوق مختلف الأطراف.

■ هل لمستم الآثار الايجابية لتولي البنك المركزي الاردني الرقابة على قطاع التأمين؟

– لا نزال في بداية الطريق، الا إننا نتوقع أن تتجه الأمور لتسلك طريقا إيجابيا من خلال إيجاد حلول للعديد من المشاكل والعراقيل التي تعترض عمل شركات التأمين، وتحول دون تنظيم السوق. والأهم هناك تركيز كبير على مسألة تطبيق معيار IFRS17، لذلك الوصول الى نتائج إيجابية يتطلب بعض الوقت.

توجه واضح نحو الخدمات الرقمية

■ تقود تكنولوجيا التأمين والرقمنة مستقبل صناعة التأمين، ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– بات هناك توجه واضح نحو الخدمات الرقمية في شتى المجالات، ومنها قطاع التأمين الذي حقق خطوات متقدمة بهذا المجال وأظهر فعالية في العمل عن بُعد وخدمة العملاء بكل مرونة، وبالنسبة الينا لم نواجه أية مشاكل في عملية التحول الرقمي، وتمكنا من خدمة عملائنا طوال فترة الاغلاق. إلا أن عملية التحول الرقمي والاستخدام المكثف للتطبيقات الرقمية يتطلب تعزيز الحماية وأمن المعلومات تجنبا لأي إختراقات محتملة، وهذا ما تقوم به مختلف القطاعات حاليا.

سياسة إنتقائية في إختيار المخاطر

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– بدأت شركات الاعادة منذ فترة برفع أسعارها والتشدد في الشروط في بعض أنواع التأمين بهدف تعويض خسائرها الناجمة عن تسديد المطالبات بسبب الكوارث الطبيعية وإنتشار الجائحة، ومن الواضح أننا مقبلون على مزيد من التشدد في المرحلة المقبلة نتيجة تكبد المعيدين خسائر ضخمة ناجمة عن حوادث كثيرة منها إنفجار مرفأ بيروت، الفيضانات التي ضربت سلطنة عمان والأعاصير التي إجتاحت الولايات المتحدة.

ويضاف الى ذلك، من الملاحظ أيضا وجود إرتفاع في أسعار الإتفاقات الاختيارية FAC بنسبة ٢٥٪، الى جانب إعتماد عدد كبير من المعيدين سياسة إنتقائية في إختيار المخاطر والامتناع عن توفير تغطيات للعديد من أنواع التأمين.

■ ما هي آخر مستجدات شركة التأمين الوطنية، وما هي خططكم للعام ٢٠٢٢؟

– من المتوقع تحقيق نتائج جيدة خلال العام الحالي، نتيجة إعتمادنا نهج حديث يتمثل في تقديم تأمينات تحاكي متطلبات عملائنا وبأسعار مناسبة لقدراتهم المالية، فضلا عن اعتماد أسلوب إنتقائي في ما يتعلق بالتأمين على المركبات والتأمين الطبي. كما تمكنت الشركة من تحقيق أرباح بلغت مليون دينار أردني بعد الضريبة مع تسجيل نسب نمو في الأقساط وصلت الى حدود ١١ في المئة. كما تتركز أهدافنا الحالية في المحافظة على موقعنا في السوق، والعمل على إطلاق برامج جديدة خلال العام ٢٠٢٢ في فرع تأمينات الحياة. ■

NatHealth

خبرة, تقدّم وإبداع...

الرّائدون في مجال إدارة المطالبات الصحيّة في الشرق الأوسط



نجاحنا مستمر بتقديم أحدث التقنيات
و الخدمات الإلكترونية في مجال التأمين

nathealth.net



رضا أمين دحبور
(مدير عام شركة التأمين الإسلامية):

حققنا نتائج ممتازة في العام ٢٠٢١ مع تأكيد التصنيف الإئتماني للشركة بدرجة (A) من IIRA

يكشف رضا أمين دحبور المدير العام لشركة التأمين الإسلامية عن اعتماد الشركة على نظام الحاسوب المتطور لتسيير جميع أعمالها، تلبية لمتطلبات عملائها والخدمات التي يحتاجونها.

وفي ما يتعلق بأكثر التحديات التي تواجهها الشركة، يشدّد أنها «تتمثل بالمنافسة غير الفنية بين شركات التأمين المحلية واستمرار الخسائر في قطاع تأمين المركبات».

أما على صعيد تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠٢٢، فقد تم التجديد مع الحصول على أفضل الشروط والتغطيات مع معيدي التأمين من الدرجة الأولى.

”فزنا بجائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في الأردن للعام ٢٠٢١“

■ سرَعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير، وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– لقد كان لجائحة «كورونا» غير المسبوقة والتي بدأ تأثيرها على العالم مع نهاية عام ٢٠١٩ ولا زال قائماً إلى الآن على النواحي الاقتصادية، الاجتماعية والتعليمية، مما يتطلب أن تقوم شركة التأمين الإسلامية– أول شركة تأمين إسلامي في الأردن– بعملية الربط الالكتروني اللازمة لتسيير جميع أعمالها عن بعد من خلال نظام الحاسوب المتطور والمتوفر لدى الشركة، بحيث أصبح يلبي جميع متطلبات عملاء الشركة من حيث تجديد وثائق التأمين وتسديد المطالبات وتقديم عروض التأمين وأية خدمات يحتاجها العملاء.

إجراءات «الإسلامية» الرقمية

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– قامت شركة التأمين الإسلامية بعدة إجراءات خلال فترة الحظر لتلبية احتياجات أو متطلبات العملاء عبر اعتمادها أحدث التطبيقات التقنية في مجال الحاسوب، وتطوير أنظمة الحاسوب الحالية، وتحديث الموقع الالكتروني للشركة واستخدام كافة وسائل التواصل الاجتماعي في عملية تسويق ونشر منتجات شركة التأمين الإسلامية.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– من أكثر التحديات التي تواجهها الشركة هي المنافسة الغير فنية بين شركات التأمين المحلية واستمرار الخسائر في قطاع تأمين المركبات نتيجة نظام التأمين الإلزامي للمركبات.

وكما تعلمون فإن الإشراف على قطاع التأمين قد أصبح اعتباراً من منتصف عام ٢٠٢١ تحت مظلة السادة/ البنك المركزي الأردني والذي ساهم مساهمة كبيرة في نجاح وتطور البنوك في الأردن والذي يأمل أن ينعكس ايجاباً على تطوير وتقدم قطاع التأمين في الأردن.

■ أين ترون فرص النمو؟

– بناء على التطور الكبير في القطاع الرقمي الالكتروني توجد فرص كبيرة لتطوير برامج تأمين، لحماية منظومات المعلوماتية والسيبرانية، وتطوير تطبيقات جديدة لخدمة الدوائر الفنية.

نتائج ممتازة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بخصوص آخر المستجدات على أوضاع شركة التأمين الإسلامية، فقد تمكنت وبعون من الله وتوفيقه من تحقيق نتائج ممتازة في العام ٢٠٢١، وكذلك ولله الحمد فقد تم تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠٢٢ والحصول على أفضل الشروط والتغطيات مع معيدي التأمين من الدرجة الأولى، وتم تأكيد التصنيف الائتماني للشركة بدرجة (A) من الوكالة الاسلامية العالمية للتصنيف Islamic International Rating Agency (IIRA) ومقرها في البحرين للعام الثامن على التوالي وكذلك حصول شركة التأمين الإسلامية على جائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في الأردن للعام ٢٠٢١.

وفي ختام هذا اللقاء يسعدنا أن نتقدم بجزيل الشكر والتقدير لجميع عملاء الشركة على دعمهم المتواصل لإنجاح مسيرة الشركة وفي مقدمتهم السادة/ البنك الإسلامي الأردني وكذلك الشكر موصول لرئيس وأعضاء مجلس إدارة الشركة على جهودهم ودعمهم لإدارة الشركة وتطور مسيرتها.

وكل عام وأنتم بألف خير،،،■



شركة التأمين الإسلامية ... أمان ونماء منذ التأسيس

شركة التأمين الإسلامية أول شركة تأمين إسلامي في الأردن تأسست عام 1996م برأس مال وقدره 2 مليون دينار أردني وأصبح الآن 15 مليون دينار أردني. وقد أنشئت شركة التأمين الإسلامية على أساس نظام التأمين التعاوني المقر شرعاً من المجامع الفقهية وهيئات كبار الشرع الحنيف كبديل شرعي عن التأمين التجاري. وهي شركة مالية تُدير أموالها وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية الغراء وعلى أساس الوكالة بأجر معلوم ، والمضاربة بأموال حملة الوثائق.

حققت شركة التأمين الإسلامية نجاحات متواصلة خلال مسيرتها منذ التأسيس، وقد ساهمت في إنشاء عدة شركات تعمل في مجال التأمين وإعادة التأمين الإسلامي في كل من اليمن، لبنان، السعودية وتونس . وكما صدر عن الشركة العديد من المؤلفات حول موضوع التأمين التكافلي الإسلامي مما جعلها منارة للعمل التأميني الإسلامي ومثالاً يُحتذى به لدى العديد من شركات التأمين التكافلي محلياً وعربياً ودولياً.

وحصدت شركة التأمين الإسلامية العديد من الجوائز خلال مسيرتها كان آخرها جائزة الابتكار والتميز في تطوير خدمات التكافل لعام 2017، وجائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في الأردن لعام 2021 من مجلة World Finance.

شركة التأمين الإسلامية م.ع.م
The Islamic Insurance Co.
ISO 9001:2015 Certified
الإدارة العامة: عمّان، شارع وسفي التل ، مجمّع الطباع (94)

Tel: 06-562 0151
Fax: 06-562 1414
Email: Islamicinsurance@tiic.com.jo
Website: Islamicinsurance.jo

د. لانا بدر

(عضو مجلس إدارة الإتحاد الأردني والمديرة العامة للشركة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB):

الأردن مركز إقليمي استراتيجي والنمو فيه هو الأكبر وهناك فرص كبيرة



أوضحت عضو مجلس إدارة الإتحاد الأردني والمديرة العامة للشركة العربية الأوروبية للتأمين، د. لانا بدر أن «النمو في الأردن هو الأكبر، وهناك فرص كبيرة لشركات التأمين للعمل فيه وهو مركز إقليمي حيوي إستراتيجي». وعن العربية الأوروبية للتأمين قالت: «لدينا العديد من المنتجات التي تباع عبر التطبيقات الإلكترونية ما يوفر وقتاً وجهداً في تيسير عمليات التسويق».

وأشارت د. لانا في حوارها البناء إلى «ظروف إقتصادية وسياسية صعبة تمر بها المنطقة ما يزيد من حجم المخاطر والسياسات المتحفظة من قبل شركات إعادة التأمين».

■ سرّعت جائحة كورونا عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق كيف تكيّفتم مع هذا التغيير؟

– نعم لقد عملت جائحة «كورونا» بالفعل على الإسراع في عملية التغيير في صناعة التأمين، وقد قامت شركتنا بكافة الإجراءات التي من شأنها ضمان سير أعمال الشركة دون عوائق سواء بالخطط الآنية التي يتطلبها الظرف او بالخطط المستقبلية التي تضمن سير العمل في أقصى الظروف مثل العمل عن بعد الى الاجتماعات سواء المحلية والخارجية عبر الربط الالكتروني.

إضافة الى ذلك، أصبح لدينا العديد من المنتجات التي تقدم وتباع عبر التطبيقات الالكترونية، مما يوفر الوقت والجهد ويُيَسر عمليات التسويق والبيع، وذلك في تأمين المركبات والحياة والصحي وتأمينات السفر والتأمينات العامة.

توفير الجهد والوقت ومواكبة التطور التكنولوجي

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– لقد أحدث تطور تقنيات الإتصالات والإنترنت تطورا نوعيا في قنوات الاتصال والبيع التقليدية وسهّل عمليات العرض والطلب والبيع والحصول على المعلومات والأخبار والإحصائيات، والتي من شأنها تسهيل عمليات التحليل المالي واتخاذ القرارات الدقيقة والسليمة، فكما ذكرنا اصبحت لدينا الكثير من عمليات التسويق والبيع بإستخدام التطبيقات عبر الانترنت، إضافة الى ذلك فلقد إستحدث الربط الإلكتروني مع العديد من الدوائر الرسمية لما فيه تطوير أعمال التأمين وتوفير الجهد والوقت ومواكبة التطور التكنولوجي.

التحديات

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها؟

– إن أهم التحديات التي تواجهنا هي أولا الظروف الإقليمية المضطربة والصعبة التي تمر بالكثير من الدول العربية المجاورة. إضافة الى ظرف الوباء الذي كلّف العالم أجمع الكثير من الخسائر، أيضا وبسبب الظروف الاقتصادية والسياسية الصعبة التي تمر بها المنطقة، مما زاد من حجم المخاطر، ما أدى الى إزدياد السياسات المتحفظة من قبل شركات إعادة التامين.

> **”رغم الصعوبات وزعنا ما نسبته ١١٪ أرباحاً على المساهمين“**

فرص النمو

■ أين ترون فرص النمو؟

– إننا نرى أن فرص النمو في الأردن، هي الأكبر، حيث أنه بلد مستقر أمنياً وإستثمارياً، وهناك فرص كبيرة لشركات التأمين للعمل في الأردن، حيث أنها مركز إقليمي حيوي إستراتيجي مهم لكامل المنطقة.

شروط متشدّدة

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة جراء الجائحة والكوارث مما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم . هل بدأنا نشهد إرتفاعا في أسعار بعض انواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– نعم فإنه وبسبب الخسائر والتعويضات الكبيرة التي تحملتها شركات التأمين جراء جائحة «كورونا» وجراء الكوارث الطبيعية، فقد دعاها ذلك الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم بإضافة شروط أكثر تحفظاً وتشدداً.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بلغ إجمالي الاقساط المكتتبة للعام ٢٠٢٠ رغم الصعوبات بسبب جائحة «كورونا» ٢٧,٤٤٢,٢٥٥ ديناراً. كما تم توزيع ما نسبته ١١٪ أرباحاً على المساهمين. ■

sia
TRAVEL INSURANCE

TRAVEL INSURANCE IS ALL WE DO

With **SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE,** you will benefit from:

- A-rated reinsurance capacities.
- Customized travel insurance programs.
- Online travel insurance and assistance platform.
- A state of the art assistance and TPA call center offering medical and non medical assistance 24/7 on direct billing basis.
- Innovative integration process with GDS, OTA's, airline companies and hotel bookings.
- Complete assistance solutions for brokers, insurance and Reinsurance companies.



GOING PLACES.

siassistance.com

@SIAssistance



علاء عبد الجواد (الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي الأولى للتأمين):

استراتيجيتنا تعتمد بالكامل على قنوات البيع الإلكترونية وتطويرها باستمرار

بنظرتها الإحترافية تقدم سوليدرتي الأولى للتأمين لعملائها خدمات تأمينية تعتمد في جوهرها على الثقة المتبادلة والشفافية وحسّ الشراكة في العمل والإلتزام المطلق.

علاء عبد الجواد الرئيس التنفيذي للشركة يؤكد أن الاستراتيجية التي اعتمدتها خلال جائحة «كورونا» تقوم على الإعتماد الكامل على قنواتها البيعية الإلكترونية.

ومن بين أبرز التحديات التي تواجهها الشركة نتيجة جائحة «كورونا» يأتي ارتفاع التعويضات المدفوعة للوفيات بسبب الفيروس، ما يعكس خسارة فرص تجديد الوثائق المبرمة مع العملاء بسبب ارتفاع أسعار معيدي التأمين عند تجديد الإتفاقيات، كما يواجه السوق التصدي المستمر من جراء التأمين الإلزامي للسيارات والمنافسة السعرية.

ويشدّد عبد الجواد على تطوير الشركة المستمر لقنوات البيع الإلكترونية بالتزامن مع «ابتكار باقة متنوعة من منتجات التأمين للأفراد ومن ضمنها تأمين خاص بكبار السن».

وباعتزاز يتحدث علاء عن موقع الشركة الجديد المجهّز بأحدث التقنيات.

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق جديدة. كيف تكيفتم مع هذا الغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– شهد عام ٢٠٢٠ تغيرات غير مسبوقة في الإقتصاد العالمي وعالم الأعمال، وأعتقد أن ما فعله فيروس COVID-19 في الواقع، هو أنه وضع أمامنا مباشرة الإرادة اللازمة لإتخاذ الإجراءات الفورية بالتحول الرقمي في القطاع بالكامل حيث «قبل الحادي عشر من آذار ٢٠٢٠ كان العمل عن بُعد محدود الإنتشار، وشجعت الجائحة ليس فقط الشركات بل الحكومات في جميع أنحاء العالم أخذ الأمور على محمل الجد بالتحول الرقمي لمواجهة هذا التهديد ولإستدامة الأعمال، حيث أن في سوليدرتي – الأولى للتأمين، كنا قبل الجائحة لدينا بنية تحتية صلبة في الرقمنة الإلكترونية والبيع والتسعير من خلال قنواتنا البيعية الإلكترونية (Website، Mobile App، Chatbot، Live Chat)، وإن الإستراتيجية التي تم تطبيقها خلال الجائحة هو الإعتماد الكامل على البيع من خلال قنواتنا البيعية الإلكترونية، حيث جاءت الجائحة للتوعية بقيمة وأهمية التحول الرقمي للمجتمعات.

فوائد هائلة للمجتمعات

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل الصناعة. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– لقد أدرك الجميع اليوم أن التكنولوجيا والرقمنة والتقنيات المتقدمة تساهم بشكل ملحوظ في تحقيق النمو وتحقيق فوائد هائلة للمجتمعات في جميع أنحاء العالم، ونحن بسوليدرتي – الأولى للتأمين نؤمن بأن التكنولوجيا هي مستقبل صناعة التأمين في المنطقة ونحن من أوائل الشركات التي تم الإعلان عن خدماتها الإلكترونية ويتم تطويرها بشكل دوري لمواكبة الأسواق العالمية.

> **”ابتكرنا باقة متنوعة من منتجات التأمين للأفراد“**

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– التحديات التي نواجهها حالياً المنافسة السعرية بين شركات التأمين بالإضافة إلى ارتفاع خسائر فرع التأمين الإلزامي على المركبات، وإن التحديات التي تواجه شركتنا نتيجة جائحة «كورونا» هي في إرتفاع التعويضات المدفوعة للوفيات بسبب هذا الفيروس مما عكس ذلك إرتفاع أسعار معيدي التأمين عند تجديد الإتفاقيات للتأمين التكافلي على الحياة، مما يعكس أيضاً خسارة فرص تجديد الوثائق المبرمة مع العملاء.

مزيد من التشدّد

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد ١٩» والكوارث الطبيعية،مما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد إرتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– إن تعويضات معيدي التأمين سوف تؤدى إلى مزيد من التشدد في الإتفاقيات سعياً من الشركات العالمية لتعويض خسائرها والتعويضات التى سددتها، لافتاً إلى أن أسواق التأمين شهدت ذلك التشدد عند تجديدهما الاتفاقيات وقد يتمثل فى الشروط، وتشدد المعيدين في منح زيادة في الطاقة الاستيعابية لشركات التأمين خاصة بالنسبة للاتفاقيات التى تحقق خسائر للمعيدين والتى قد يضطرون معها لتخفيض الطاقة الاستيعابية لشركة التأمين التى تسبب نتائجها خسائر.

موقع جديد

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إفتتاح موقع الإدارة العامة بشارع الملك عبدالله الثاني والذي يضم كافة دوائر الشركة ويتكون من ٧ طوابق داخل مبنى مجهز بأحدث التقنيات، بالإضافة إلى التطوير المستمر لقنوات البيع الإلكترونية ناهيك عن إبتكار باقة متنوعة من منتجات التأمين للأفراد ومن ضمنها تأمين خاص لكبار السن ويمتد لعمر ٧٥ عام مع تغطية الأدوية المزمنة.■



ناصر فايز الديك (مدير عام المجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG):

نحن مطمئنون ونسير بخطى ثابتة

يقول ناصر فايز الديك المدير العام للمجموعة العربية الاردنية للتأمين AJIG في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: أن قطاع التأمين لم يتخط آثار أزمة جائحة «كوفيد-١٩» بعد، وعلى صعيد التحوّل الرقمي في الأردن يشير إلى أن المواطن الأردني لا يزال يحبذ الطرق التقليدية المتمثلة باللقاءات المباشرة للحصول على المعلومات الكافية حول المنتج التأميني، وهذا ما زال يفضله ٩٠٪ ممن يقبلون على شراء الوثائق التأمينية.

ويطرح الديك حلاً لظاهرة المنافسة وحرق الأسعار في قطاع التأمين، خصوصاً أن السوق لا يحتمل هذا الكم الهائل منها، مطالباً بقانون هدفه الأول تنظيم قطاع التأمين وتحديد وتنظيم العلاقة بين الشركات والحكومة والمواطن.

واكدّ ناصر الديك على أن شركة المجموعة العربية للتأمين من الشركات المستقرة مالياً في السوق الاردني، وتعمل إدارتها بسياسة الجودة العالية سواء بتقديم الخدمة او خدمة العملاء بحيث يكون العنوان الرئيسي لدى الشركة هو الربحية وليس الكم، وأننا نطمح ونسعى للانتقال بالشركة لتكون من ضمن أفضل شركات تأمين في الاردن خلال عام ٢٠٢٢، من خلال الارتقاء بالشركة وتحسين مستوى وجودة الخدمات التي تقدمها لزبائنها، وتطوير القطاعات التأمينية المهمة والمميزة والكفوءة التي تعمل الشركة على تطويرها وتعزيزها ضمن خطتها الاستراتيجية ورؤيتها المستقبلية.

■ هل ما زلنا كقطاع تأمين في مرحلة الصمود من جرّاء أزمة «كوفيد-١٩» أم دخلنا مرحلة التعافي؟

– لم ننتهِ لغاية الآن من أزمة «كوفيد-١٩»، وتشير المؤشرات الى إستمرارها وبالتالي بات علينا التعايش معها. وكقطاع تأمين لم نتخط الأزمة بعد ولم ندخل مرحلة التعافي لا سيما في ظل المتحورات الجديدة التي يشهدها العالم والاجراءات الحكومية التي تتخذ بين الحين والآخر لاحتواء تفشي الجائحة.

إلا أننا في الشركة وفي إطار حرصنا المستمر على تقديم أفضل الخدمات للعملاء في هذه الظروف، مستمرون بتقديم كافة الخدمات التأمينية الوجاهية التقليدية كذلك طورنا القنوات الالكترونية من مواقع الكترونية ومنصات للتواصل الاجتماعي الخاصة بالشركة.

٩٠٪ من المواطنين يفضلون الطرق التقليدية والاحتكاك المباشر

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال لا سيما أن «كوفيد-١٩» عرضت على الشركات العمل عن بُعد؟

– لا شك أننا نخطو خطوات ملحوظة في مجال التحول الرقمي لكن ثقافة المواطن الأردني في كيفية التعاطي مع الوسائل التكنولوجية لشراء منتجات تأمينية عبرها لم تصل بعد الى الحد المرجو والمطلوب. ما زال المواطن الأردني يحبذ الطرق التقليدية والوجاهية المتمثلة في زيارة شركات التأمين واللقاءات المباشرة مع العاملين في القطاع للحصول على المعلومات الكافية حول المنتج التأميني.

لذا، فإن نسبة الذين يستخدمون المنصات والتطبيقات الإلكترونية لشراء الوثائق التأمينية لا يتعدى ١٠٪ في السوق الأردنية في حين أن ٩٠٪ يفضلون الطرق التقليدية والإحتكاك المباشر.

■ هل ما زلتم تشهدون منافسة وحرق أسعار في السوق الأردنية؟

– إن المنافسة في السوق الأردنية موجودة في جميع الفروع التأمينية وبالتالي من الصعب السيطرة عليها. باعتقادي لا يوجد حل سوى تقليص عدد شركات التأمين والتشجيع على الاندماج فيما بينها، خصوصا أن السوق لا تحتمل هذا الكم الهائل من الشركات.

نتمنى أن يعمل البنك المركزي بشكل متواز على تنظيم قطاع التأمين

■ هل لمستم أي تغييرات بعد أن أصبحت شركات التأمين تحت مظلة ورقابة البنك المركزي الأردني؟

– لقد لمسنا تغييرات جديدة والتي لها علاقة بالرقابة على سياسات وإجراءات العمل لدى شركات التأمين، كذلك العمل على تطبيق قانون تنظيم أعمال التأمين الجديد، وما انبثق عنه من تعليمات وأهمها تعليمات الحوكمة الجديدة، كذلك متابعة تطبيق المعيار المالي IFRS 17 والتي تسعى إدارة البنك المركزي لتطبيقه مع نهاية هذا العام.

أمّا على صعيد ما نحن بحاجة إليه كشركات تأمين من البنك المركزي فنحن بانتظار تشريع وقانون لحماية المؤمن لهم وشركات التأمين معاً... بحاجة إلى قانون خاص يحمي شركات التأمين من جميع السلوكيات التي تستنزف مقدراتنا بدون وجه حق مثل تنظيم أعمال خبراء السيارات والتقارير الصادرة من خلالهم للمحاكم، كذلك تقارير الإصابات الجسمانية الناجمة عن حوادث السير والتي تعطى بشكل جزافي وغير مدروس وبنسب مرتفعة جداً.

لذا نتمنى على البنك المركزي الأردني بأن يعمل بشكل متواز على تنظيم هذا القطاع وتوفير الدعم له ليتمكن من الاستمرار بالمحافظة على التوازن في المجتمع الأردني.

■ سدّدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد- ١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين في منطقتنا؟

– «كورونا» أثرت على كل مناحي الحياة ونحن نلعب دورنا في التغلب على عواقبها حيث بلغت خسائر شركات التأمين وإعادة التأمين نتيجة جائحة كورونا نحو ٢٠٠ مليار دولار وفقاً للتقديرات المعلنة من Lloyds of London، إن تداعيات الفيروس تزيد الضغوط على شركات إعادة التأمين خاصة الموجودة في منطقة الشرق الأوسط، حيث ستختبر مرونتها خلال العام الجديد ومن المتوقع استمرار التحديات في ضوء الانتعاش الاقتصادي غير المؤكد في العديد من بلدان المنطقة، علماً بأن أسواق اعادة التأمين سجلت صمودا كبيرا لقدرتها على سداد تعويضات ضخمة على مدار العامين الماضيين وتعويضات الكوارث الطبيعية، فضلا عن تعويضات توقف الأعمال، ومن المتوقع زيادة الأسعار التي تعتبر ضرورية لتحسين الهوامش وإعادة فحص مدى كفاية معدلات الأسعار بعد ارتفاع خسائر الكوارث مثل اعصار لورا وانفجار ميناء بيروت، ومع انطلاق السنة الجديدة، أصبح الحديث عن تخفيض الأسعار غير مقبول مع توقع مبدئي بزيادة المعدلات من ٠ – ٥٪ والتي تأتي الآن في أولويات قطاع التأمين.

أقساطنا مشابهة للعام ٢٠٢٠ وأرباحنا مقبولة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم خلال عام ٢٠٢١، وما هي خططكم للعام ٢٠٢٢؟

– كانت أقساطنا خلال عام ٢٠٢١ مشابهة لتلك المتحققة في عام ٢٠٢٠ وحققنا أرباحاً مقبولة ولو تراجعت نتيجة زيادة حجم المطالبات، خصوصا في ظل لجوء مراجعي مطالبات حوادث السيارات في الأردن الى المحاكم والمحامين، الأمر الذي كبّد شركات التأمين تعويضات مضاعفة ومن المعروف أن فرع التأمين على المركبات يستحوذ على حوالى ٥٠٪ من أقساط التأمين في الأردن، ناهيك عن المنافسة وحرق الأسعار بين الشركات وإصرار معظم الشركات على إعتماد هذه الأسعار المتدنية لضمان الحصول على حصة سوقية.

وفي ما يتعلق بعام ٢٠٢٢، واعتمدنا على تبني حزمة من الإجراءات وخطط قصيرة المدى نظراً لظروف كورونا-١٩ السائدة، بالإضافة إلى إجراءات وتعليمات البنك المركزي الأردني والضوابط التي قد يفرضها على الشركات، فضلا عن مدى قدرة الشركات على تطبيق معيار IFRS 17 ومدى إنعكاسه على عمل ونتائج وأرباح شركات التأمين.

لكننا في المجموعة العربية الأردنية للتأمين مطمئنون تماماً ونحن نسير بخطى ثابتة على الرغم من الظروف الاقتصادية الصعبة، مؤكدين بأن القطاعات الخاصة في المملكة وبالتعاون مع الجهات المسؤولة قادرة على إحداث التغيير في المؤشرات الأولية للعام القادم ٢٠٢٢، وايجاد البرامج والخطط المستقبلية الثابتة والتي ستؤدي إلى حرف البوصلة نحو النجاح والازدهار في القطاعات كافة. ■

جائزة الموظف المتميز في التأمين العربية – الاردن





قامت إدارة شركة التأمين العربية – الأردن ودائرة الموارد البشرية بتكريم السيد **محمود الحروب** – تطوير الأعمال والتسويق والمبيعات، بمناسبة حصوله على جائزة الموظف المتميز للربع الرابع من عام ٢٠٢١.

وقد قدم المدير العام للشركة **رشيد الهباب** درعاً تقديرياً بحضور كبار أركان الشركة.

عماد الحجه (المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED - الأردن):

التحدي الأكبر في العام ٢٠٢٢ أمام جميع الشركات هو في تطبيق IFRS 17



يقول عماد الحجه المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED – الأردن في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن الحوكمة والملاءة المالية هما المعيار الأساسي لصمود الشركات في السوق. ويرى أن عملية تطبيق معيار IFRS 17 ستتطلب بعض الوقت نظراً لوجود فجوة بين مختلف الشركات العاملة في السوق الأردنية، معتبراً أن التحوّل الرقمي أمراً أساسياً وضرورياً في قطاع التأمين وغيره من القطاعات.

وفي هذا السياق يوضح الحجه أن الشركة لا تزال تنتظر تعليمات البنك المركزي حول البدء في عملية بيع الوثائق والمنتجات إلكترونياً، واصفاً النتائج المحققة في العام ٢٠٢١ بالجيدة.

■ بعد أن باشر البنك المركزي الأردني الرقابة على أعمال التأمين، كيف تقوّمون إنعكاسات هذه الخطوة على أداء شركات التأمين وهل ستكون مشكلة التأمين الإلزامي على المركبات من أولوياته؟

– لا أظن أن التأمين الإلزامي على المركبات سيكون من ضمن أولويات البنك المركزي خلال السنتين المقبلتين خصوصا أنه سيكون منشغلاً بأمور أخرى أكثر أهمية مثل الحوكمة والملاءة المالية للشركات. بالنسبة اليه، إن هذين الموضوعين هما المعيار الأساسي لصمود الشركات في السوق، وأنا كنت من المؤيدين لإدراج قطاع التأمين تحت مظلة البنك المركزي وبلا أدنى شك ستكون هذه الخطوة على المدى القريب والبعيد في صالح القطاع وجميع الشركات العاملة فيه.

■ برأيكم، ما مدى جهوزية الشركات في السوق لتطبيق معيار IFRS 17 وفي حال تم تطبيقه، كيف سيؤثر على شركات التأمين؟

– إن الشكل الذي ستكون عليه البيانات المالية غير واضح المعالم لغاية الآن، ولكن تطبيق المعيار سيكون له تأثيراً على شركات التأمين. وبرأيي، إن الشركات التي تمتلك ملاءة مالية ومخصصات كافية وودائع وإستثمارات لن تتأثر كثيراً بمعيار IFRS 17 ولكن عملية تطبيق هذا المعيار في الشركات ستتطلب بعض الوقت نتيجة وجود فجوة بين مختلف الشركات العاملة في السوق الأردنية، وهذا ترتب عنه نوعاً من التحفّظ حول مدى قدرة هذه الشركات على الإستثمار في البنية التحتية وتكنولوجيا المعلومات وتحسين عمل الإكتواريين تمهيداً لعملية التطبيق. ولم يبقَ أمام الشركات إلا ثلاثة أشهر لتطبيق هذا المعيار.

■ أين أنتم من التحوّل الرقمي ومخاطره؟

– أصبح التحوّل الرقمي أمراً أساسياً وضرورياً في حياتنا اليومية سواء على مستوى قطاع التأمين أو غيره من القطاعات وبالتالي باتت شركات التأمين بحاجة إلى مواكبة عملية التحوّل هذه لضمان نجاحها ونموها وإستمراريتها في عصر تسير فيه الأمور بوتيرة متسارعة جداً. وبالنسبة إلينا كشركات في السوق الأردنية، ما زلنا في إنتظار تعليمات البنك المركزي حول البدء في عملية بيع الوثائق والمنتجات إلكترونياً. ومؤخراً أطلقنا تطبيقاً عبر الهواتف الذكية بالتعاون مع الإتحاد الأردني لشركات التأمين بهدف خدمة الطرف الثالث بحيث في حال كان يمتلك مركبة يعود تاريخ تصنيفها لأقل من خمس سنوات ولا تحتاج الى فحص فني، يستطيع من خلال هذا التطبيق التأمين عليها وترخيصها ودفع المخالفات المتوجبة عليه.

■ كيف تقوّمون نتائج شركتكم خلال عام ٢٠٢١؟

– كانت نتائجنا جيدة خلال عام ٢٠٢١ بالرغم من أننا لم نحقق نسب نمو كبيرة في الأقساط لا سيما في ظل المنافسة الشديدة التي يشهدها السوق وذلك لأننا نسير بالاستراتيجية المحافظة نفسها منذ عقود.■

نحمي نمط حياتك... ببساطة.



www.aicj.jo

Arabia Insurance Company Jordan – AICJ arabiainsurancejordan

Arabia INSURANCE JORDAN

التأمين العربية الأردن

TÜV InterCert SAAR
ISO 9001-2008
Certificate No.: 12-Q-1610033-TIC

A.M. BEST

Arabia Insurance building Shmeisani
Abdel Hamid Sharaf Street, building #3

OUR BRANCHES

Amman (Main Office):
Tel.: 0096265630530
Fax: 0096265622303
Email: info@aicj.jo

Irbid:
Tel.: 0096227251152
Fax: 0096227251152
Email: info@aicj.jo

OUR OFFICES:

Salt
Tel.: 0096253500180

North Marka
Tel.: 0096264891213

أحمد تيجاني (الرئيس التنفيذي لشركة NatHealth):

نسعى للتوسع التدريجي نحو دول الجوار لتعزيز موقعنا الجغرافي والإقليمي



تعد الشركة الوطنية لإدارة التأمينات الصحية NatHealth من الشركات الرائدة في الوطن العربي في مجال إدارة المطالبات الصحية وهي أكبر شركة TPA في الأردن ومن أكثر الشركات خبرة وريادة وإبداع في مجال عملها حيث تم تأسيسها عام ١٩٩٧ وقد خدمت اكثر من ٦٥٠٠٠٠ مشترك خلال مسيرتها وهي تعتمد نظام المطالبات الطبية الالكترونية، والبطاقات الذكية، والتعلم الآلي وقد أحدثت ثورة رقمية الكترونية في مجال إدارة التأمينات الصحية. من خلال نظام البوابة الطبية ألإلكترونية عمدت الشركة على تقديم إضافة نوعية تُسهلْ على القطاع الصحي التعامل مع المطالبات، وتُسرع من وتيرة وآنية الحصول على المعلومات الطبية والوصفات والإجراءات والتشخيصات، كما تقدم لعملائها الحل الأسرع والأكثر أماناً في الأردن. ويوضح أحمد تيجاني الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «بعد عام من النتائج المميزة التي حققتها شركات التأمين بسبب قيود الإغلاق اثر جائحة «كوفيد-١٩» عاد الآن ارتفاع حجم المطالبات مما يلزم شركات التأمين التحوّط للأمر وحسن إدارة الملفات الطبية».

ويؤكد أن إشراف البنك المركزي على قطاع التأمين يعطي دفعة قوية للسوق مع وجوب ترك مساحة للإبتكار والتقدم والإبداع من خلال تشريعات ونظم لإعادة تنظيم عمل القطاع.

أما في ما يتعلق باستراتيجية الشركة فتقوم على تقديم تجربة متميزة للعميل وفق أرقى المعاييروالتقنيات والخدمات الإلكترونية وهذا من شأنه تعزيز ثقة المتعاملين معنا رغم المنافسة القوية التي تشهدها معظم الأسواق في مجال التأمين الصحي.

■ كيف تقوّمون إنعكاس جائحة «كوفيد-١٩» على قطاع التأمين الصحي؟

– نتيجة إنتشار الجائحة وإنعكاس ذلك على سلوكيات المنتفعين والمرضى وتقييد حركة التنقل، أصبح هناك عزوف حذر عن زيارة العيادات والمستشفيات، الأمر الذي أدى الى تراجع مؤقت لمعدلات الزيارات وعمليات الاستشفاء وهذا إنعكس بصورة إيجابية على نتائج شركات التأمين لعام ٢٠٢٠ بسبب تراجع حجم المطالبات، إلا أنه مع مرور الوقت وبعد تخفيف القيود وتأقلم المنتفعين والمرضى مع الجائحة ،بدأنا نلحظ إقبالاً أكبر من المواطنين للعيادات والمستشفيات، فقد شهدنا خلال عام ٢٠٢١ ارتفاع في حجم المطالبات وصلت إلى معدلاتها السابقة قبل الجائحة وفي بعض الأحيان أكثر من معدلاتها السابقة، لذا نحن نرى بأن عامل تردد الموجات للجائحة «كوفيد -١٩» وحِدَتُها وتزامناتها تؤثر على نتائج الشركات وهنا وجب على شركات التأمين التحوّط للأمر وحسن إدارة الملفات الإكتتابية الطبية.

■ كيف نجحت NatHealth التأقلم مع التحديات الخاصة بالجائحة؟

– التحدي الأول لنا كان هو ديمومة واستمرارية العمل مع الحفاظ على صحة العاملين لدينا وهنا قامت دائرة الاتصالات والمعلومات والتكنولوجيا في الشركة بتأمين إحتياجات العاملين لأداء عملهم من المنزل وبنسبة ١٠٠٪ وبكفائة عالية.

التحدي الثاني كان في توفير شبكة طبية لمنتفعي نات هيلث خلال فترات الاغلاق وقد أوكلت هذه المهمة لدائرتي الشبكة الطبية التي تضم اكثر من ٤٥٠٠ جهة طبية ومركز الموافقات المسبقة والذي يعمل على مدار الساعة ٧/٢٤ وقد تم التنسيق ما بين الأطراف المعنية وتم توفير الخدمات اللازمة من خلال مراكز الطوارئ في المستشفيات التابعة لشبكتنا الطبية .

التحدي الثالث كان يكمن في توصيل الادوية المزمنة للمرضى الذين يعانون من امراض مزمنة وقد تم توصيل الادوية بالتنسيق مع الصيدليات المناوبة لمنازل المنتفعين من خلال منصة البوابة الطبية التابعة لنات هيلث والتي تستعمل الألواح الألكترونية والبطاقات الذكية.

التحدي الرابع كان في محدودية الحركة في ضوء الإغلاقات وقد إستطاعت نات هيلث من تأمين التصاريح الخاصة الكفيلة لتنقل كوادرها وإمكانية القيام بالواجبات الموكلة لها من تحصيل ودفع وتواصل مع الجهات الطبية.

التحول الرقمي فرض نفسه على قطاع التأمين

■ كيف تصفون دور التحول الرقمي في الارتقاء بصناعة التأمين، وهل لتقنية الذكاء الاصطناعي أي تداعيات سلبية على نشاطكم؟

– التحول الرقمي فرض نفسه على قطاع التأمين بشكل عام وعلى التأمين الصحي بشكل خاص، وكل من يعتقد غير ذلك فهو يقود شركته إلى الفناء المتسارع. فالمعلومة الآنية أصبحت كنزاً لمن يستطيع أن يستغلها في تسعيرته، والتواصل المباشر عن طريق التطبيقات وسبل التواصل الأجتماعي مع المنتفعين أصبح ضرورة للمحافظة على ولاء المنتفعين واستقطاب الجدد منهم، ونحن في نات هيلث أيقنا هذه الحقيقة في وقت مبكر، وبدأنا بالعمل على تطوير انفسنا فيما يخص الأتمته والبنية التحتية التابعة لها ،واستخدام البيانات والبيانات الضخمة، وتفعيل التطبيقات وسبل التواصل الاجتماعي، وأتمتة المطالبات الإلكترونية من خلال منصاتنا E Health Gate وE-Claim system ووضعنا كل إمكانيتنا وتطويراتنا في خدمة عملائنا. آما فيما يخص الشق الثاني من السؤال حول الذكاء الإصطناعي فليس له أي تداعيات سلبية علينا بل على العكس فنحن نتكامل ونغذي مثل هذه التقنيات والشركة حاليا تطبق هذه المنهجية في ابحاثها وتقاريرها والخدمات التي تقدمها لعملائها.

■ ■ تبقى خدمة العميل بأرقى المعايير وأحدث التقنيات والخدمات الإلكترونية على رأس استراتيجيتنا ■ ■ ■

نسير بخطى ثابتة

■ كيف تصفون آدائكم خلال العام ٢٠٢١؟

– معظم الأهداف التي تم وضعها في خطط عام ٢٠٢١ قد تم تنفيذها ونحن نسير بخطى ثابتة نحو الرؤيا التي وضعها لنا مجلس الادارة فيما يخص التحول الرقمي وتنمية محفظة العملاء والمشاريع الإبداعية التي من شأنها ان ترتقي بمستوى الخدمات وتقدم تجربة متميزة لجميع عملائنا ومنتفعيهم مؤشرات النتائج المالية الأولية تبشر بأداء متميز ونحن على أبواب الاحتفال باليوبيل الفضي لعمر الشركة خمسة وعشرون عاما من العمل الدؤوب في خدمة قطاع التأمين الصحي وأصحاب العلاقة فيه.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– المنافسة الحادة في أسعار أقساط التأمين الصحي بين شركات التأمين، يشكل ظروف ضاغطة على جميع أصحاب العلاقة وتنعكس هذه الضغوطات بشكل مباشر على العلاقة ما بين الدافعين ومقدمي الخدمات الطبية وشركات إدارة التأمين الصحي الذين بدورهم يحاولون إيجاد حلول توافقية في ظروف إقتصادية صعبة ومعدلات تضخم لتفادي انعكاسها سلبا على المستهلك النهائي الذي من الممكن ان يتأثر من الناحية المالية او من ناحية التغطيات والاستثناءات. معادلة ضحيتها في معظم الأحيان المستهلك.

التحدي الثاني يكمن في تدخل المُشرّعْ من خلال تشريعات وقوانين وتعليمات تحد من استقلالية آلية السوق الحر الامر الذي يقتل المنافسة ويقضي على الإبداع ويبدو ذلك جلياً في التعرفة التي تحددها النقابات المهنية وتساندها السلطات التشريعية في البرلمانات والجهات الرقابية في تطبيقها.

بارقة الامل الوحيدة التي تلوح في الأفق هو ان شركات التأمين وإدارة التأمين أصبحت تحت مظلة البنك المكزي الذي يقع على عاتقه إعادة تنظيم القطاع بشكل يضمن للجميع حرية المنافسة الشريفة ونمو القطاع التأميني ورفع مستوى الخدمات المقدمه مع وجوب ترك مساحة للإبتكار والتقدم و الأبداع من خلال التغيير الرقمي وتشريعات متقدمة تسمح لهذا التطوير وإلا فإن عكس ذلك سيؤدي الى تحوْصُلْ القطاع وتأخره عن مواكبة آخر مستجدات التأمين الصحي وتطوراته.

العيد الـ ٢٥

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٢؟

– تحتفل الشركة بعيدها الـ ٢٥ وتشهد توسعاً جغرافياً مميزاً في العديد من الأسواق مثل فلسطين وقريباً جداً العراق ومصر بالاضافة الى خطط توسعية نحو دول الخليج في القريب الآجل، وهذا من شأنه تعزيز موقعنا الجغرافي والاقليمي لخدمة الشركات االمتعاقدين معها وتلك الاجنبية العاملة في هذه الأسواق.

كما تتمحور استراتيجيتنا على تقديم تجربة وخدمة متميزة لقطاع التأمينات الصحية من خلال أحدث التقنيات والخدمات الإلكترونية التي من شأنها خدمة منتفعينهم وفق أرقى المعايير.■



أحمد مشعشع (المدير العام لشركة التأمين الوطنية NIC - فلسطين):

نعمل دائماً على خلق الفرص معتمدين على نقاط قوتنا وخبرتنا وفريق عملنا



حملت راية العراقة قبل غيرها، هي شركة التأمين الوطنية NIC، أول شركة تأمين تحصل على حق مزاولة المهنة في فلسطين.

وتمثل شركات التأمين الجديدة التي قامت بتأسيسها في السنوات الأخيرة تطوراً مهماً، وانسجاماً مع التخطيط الاستراتيجي وتطبيق المعايير المثلى للتأمين وإدارة المخاطر التي عملت NIC على تبنيها خلال أكثر من ٢٨ عاماً.

ويؤكد أحمد مشعشع المدير العام لشركة التأمين الوطنية NIC – فلسطين في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن الشركة كانت أول شركة تأمين في فلسطين قامت بتطوير قنوات رقمية لخدمة عملائها ما ساعدها في التكيّف مع الجائحة.

ويتابع بأن الوضع الإقتصادي بسبب جائحة «كورونا» والتغيّر السلوكي لدى المستهلك الفلسطيني في أسلوب حياته، يشكلان أبرز التحديات التي تواجهها مع نظيراتها في فلسطين.

ووفق مشعشع فإن الشركة تعتمد مقاربة موضوعية تقوم على خلق الفرص بشكل دائم من خلال طرح منتجات تأمينية جديدة خصوصاً في فرع الحياة والإعتماد بشكل كبير على التكنولوجيا.

ولم ينفِ حصول تغييرات في التغطيات والشروط، لافتاً إلى أن الشركة لا تزال تسجل أرقاماً قياسية في الأقساط والاستثمار.

■ سرَعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية لضمان النجاح والإستمرارية لشركتكم؟

–الاوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في فلسطين، دائمة التغيّر والتقلبات، لذلك اعتمدت شركة التأمين الوطنية المرونة في وضع استراتيجياتها للتكيف مع كافة المتغيرات، مع انه لا شك في ان الجائحة احدثت متغيرات غير متوقعة. ولكن التطور المسبق في الشركة، سمح لنا بالتكيف مع متطلبات مرحلة الجائحة بكل سهولة حيث إن خدمة عملائنا لم تتوقف في الشركة، واستمرينا بالعمل عن بعد دون توقف للحفاظ على صحة موظفينا و عملائنا..

أطلقنا خدمات رقمية منذ العام ٢٠١٦

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– هذا ما نتحدث به التطور المسبق في الشركة حيث كنا أول شركة تأمين في فلسطين قامت بتطوير قنوات رقمية لخدمة عملائها (خدمة تأمينك أون لاين ومركز الخدمة الهاتفية) وهذا ساعدنا في التكيف مع الجائحة وسهولة تقديم خدماتنا من خلالها، حيث تم إطلاق هذه الخدمات منذ عام ٢٠١٦ لتطوير تجربة التأمين في الشركة.

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– ما زال الوضع الاقتصادي بسبب جائحة كورونا التحدي الاكبر الذي يواجه قطاع التأمين في فلسطين والتغير السلوكي لدى المستهلك الفلسطيني في أسلوب حياته، بالإضافة إلى زيادة عدد الحوادث بنسبة ٣٠٪ مع بقاء اسعار التأمين كما هي.

نعمل على خلق الفرص

■ أين ترون فرص النمو؟

– نعمل دائماً على خلق الفرص اعتماداً على متابعة السوق ومواكبة متغيراته وعلى نقاط قوتنا وخبرتنا في سوق التأمين الفلسطيني وطرح منتجات تأمينية جديدة خاصة في فرع الحياة والاعتماد بشكل أكبر على التكنولوجيا في تطوير أعمال الشركة.

سجلنا رقماً قياسياً جديدا في الأقساط والإستثمار

■ بعد «كوفيد– ١٩» والكوارث العالمية، هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في شروط المعيدين؟

– بدأنا نشهد منذ العام الماضي هذا الارتفاع وليس فقط بالاسعار انما هناك تغير في التغطيات والشروط.

أرقام قياسية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

بفضل العمل المستمر من طاقم عمل الشركة مازلنا محافظين على تسجيل ارقام قياسية في الاقساط، وسوف تشهد الشركة أواخر العام ٢٠٢١ رقماً قياسياً جديداً في الاقساط التأمينية بالإضافة إلى نتائج الاستثمار التي شهدت زيادة كبيرة مقارنة بالعام ٢٠٢٠.■



Reinsurance LINK

The solid link that makes a difference

جمال الحمود

(الرئيس التنفيذي لشركة GLOBAL UNITED INSURANCE - فلسطين):

نتائجنـــا جيـــدة وثابتـــة في السنوات الخمس الأخيرة



يمتد نشاط «الشركة العالمية المتحدة للتأمين» GUI اليوم على خارطة الوطن الفلسطيني، من الشمال إلى الجنوب، وذلك من خلال فروعها ومكاتبها ووكلائها، وقد وضعت الشركة خطة استراتيجية واضحة طويلة الأمد لمجابهة تحديات المستقبل، ومواكبة التغيرات الإقتصادية والسياسية، التي تشهدها المنطقة.

ويشدّد جمال الحمود الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» على أن: «الشركة تعمل بكل جهد وعزيمة، للارتقاء بصناعة التأمين في فلسطين، لافتاً إلى أن الشركة حققت نتائج جيدة في السنوات الخمس الأخيرة، ونتائجنا الفنية المحققة هي من الأفضل في السوق».

ويدعو الحمود شركات التأمين إلى التعاون مع بعضها البعض لتنظيم السوق، بإشراف هيئة رأس المال الفلسطينية، والإدارة العامة للتأمين، معرباً عن أسفه لانتشار طابع المنافسة غير الشريفة، ما ينعكس سلباً على أداء الشركات.

وإذ يصف بيئة العمل في فلسطين بـ«المختلفة» تماماً عن أسواق التأمين في المنطقة، يعزو ذلك إلى المشاكل والتحديات التي يواجهها الاقتصاد والانسان الفلسطيني .

مشاكل وهموم سوق التأمين في فلسطين تختلف عن مثيلاته من الأسواق المجاورة

■ كيف تقومون واقع القطاع التأميني في فلسطين خلال المرحلة الحالية، وهل كان لجائحة «كوفيد-١٩» تداعيات سلبية أم إيجابية على هذا القطاع؟

– كان للجائحة تداعيات سلبية كبيرة على مجمل القطاعات الاقتصادية، وهذا بطبيعة الحال ينسحب على المواطنين والاقتصاد القومي، حيث لم يعد التأمين أولوية لدى المواطن الفلسطيني في ظل الظروف المعيشية الصعبة. كما أن الظروف الاقتصادية في فلسطين صعبة وإستثنائية، في ظل غياب أي بوادر حلحلة سياسية، الى جانب تزايد الضغوط من الجوانب كافة، فضلا عن المؤشرات السلبية التي تشكل عامل ضغط إضافي على الاقتصاد وصناعة التأمين. ولكن من جهة أخرى تشهد الأقساط في السوق معدلات نمو طفيفة تعود الى التأمين على المركبات والصحي ، في وقت تشهد التأمينات العامة تراجعا.

مع الاشارة الى وجود منافسة قوية غير فنية بسبب صغر حجم السوق، وغياب النمو في بعض أنواع التأمين، الأمر الذي يجعل المنافسة أكبر في التأمينات الصحية والتأمين على المركبات، اللذان يشكلان حوالي ٨٥ في المئة من إجمالي سوق التأمين الفلسطيني، وهذا من شأنه أن يؤثر سلبا على نتائج شركات التأمين.

موضوع الدمج غير مطروح في الوقت الحالي

■ برأيكم ألا يمكن الحل في دمج بعض الشركات لخلق كيانات ضخمة وبالتالي تحسين أدائها؟

– موضوع الدمج غير مطروح في الوقت الحالي، بل يتوجب على الشركات نفسها التعاون مع بعضها البعض لتنظيم السوق بإشراف هيئة رأس المال الفلسطينية والادارة العامة للتأمين. ولكن للأسف طابع المنافسة يطغى على السوق، وهذا يؤثر سلباً على أداء الشركات.

■ هل التأمين عبر المصارف يمكن أو يكون حلاً لزيادة نسب الاختراق؟

– لا يزال التأمين عبر المصارف ضمن نطاق ضيق جداً، ويتمحور فقط في التأمينات على الحياة، في ما يتعلق بموضوع القروض.

بيئة العمل في فلسطين مختلفة

■ هل بدأت شركات التأمين في فلسطين عملية التحول الرقمي؟

– لا تزال الامور في بداياتها، إنطلاقا من تركيز شركات التأمين على التأمينات الالزامية للمركبات والتأمينات الصحية. في وقت أن مشاكل وهموم سوق التأمين في فلسطين تختلف عن مثيلاته من الأسواق المجاورة. وبالتالي تحاول الشركات تلبية احتياجات السوق، مع مراعاة متطلبات العملاء، حيث أن بيئة العمل في فلسطين مختلفة تماماً، نظرا للمشاكل والتحديات التي يعاني منها المجتمع.

لا توجد مشاكل جوهرية

■ كيف تصفون نظرة شركات الاعادة للسوق الفلسطينية؟

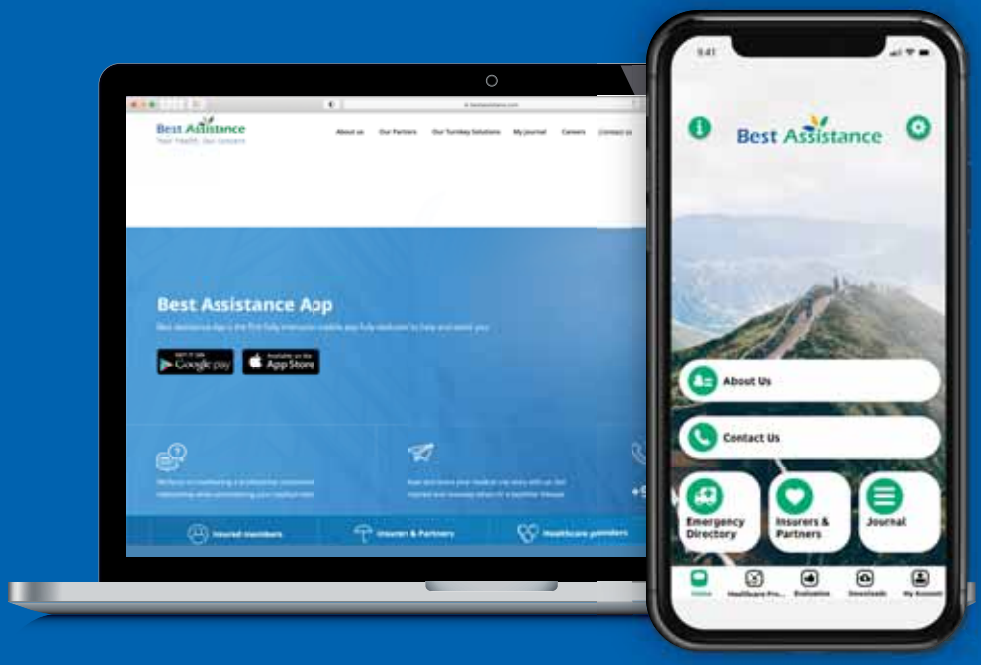
– بالنسبة الينا لم نواجه أية مشاكل مع شركات الاعادة، إنطلاقا من تحقيقنا نتائج جيدة وثابتة خلال السنوات الخمس الماضية، في حين أن إنسحاب بعض المعيدين من السوق الفلسطينية يعود الى ضعف النمو والمشاكل الاقتصادية، فضلا عن ان البعض يتحفظ على الاكتتاب في بعض فروع التأمين، لكن لا توجد مشاكل جوهرية.

أرقامنا أفضل من السوق

■ هل تمكنتم من تحقيق نتائج جيدة خلال هذا العام؟

– تشهد السوق الفلسطينية إنخفاضا في النتائج التقنية الى جانب تراجع في معدلات الربحية، بسبب تدهور نتائج فرع التأمين على المركبات والتأمينات الصحية.

وبالنسبة الينا رغم التحديات الموجودة، حققنا أرباحاً متواضعة أقل من الهدف الموضوع، وذلك بسبب التراجع في النتائج الفنية لفرع المركبات. ■



Available on the App Store

Available on Google Play

Our website and mobile app just got a facelift!

Discover new services designed for your convenience.

www.bestassistance.com

Best Assistance Lebanon

Best Assistance

نهاد أسعد (المدير العام لشركة المشرق للتأمين AL MASHREQ - فلسطين):

حافظت الشركة على مكانتها المرموقة من خلال رفدها بالطواقم الفنية المؤهلة وبرامج إعادة التأمين المميزة والخدمة السريعة والمتنوعة



تعتبر «المشرق للتأمين» من شركات التأمين الرائدة في سوق التأمين الفلسطيني، وتقدم خدماتها التأمينية من خلال فروعها ومكاتب وكلائها المنتشرة في جميع المحافظات الفلسطينية، وتحرص على تطوير وتحديث عملياتها باستمرار.

نهاد أسعد المدير العام للشركة يقول في حديث «لمجلة البيان الاقتصادية»: «إن الشركة تعتمد المتابعة والتواصل الإلكتروني مع عملائها بطريقة آمنة وخالية من أي رسوم إضافية». ويشير الى ان الشركة وفرّت خدمات مستحدثة عديدة ومنها خدمة التبليغ عن الحوادث إلكترونيا إضافة الى خدمة «واتساب شات» للتواصل والاجابة عن استفسارات العملاء» فضلاً «عن إطلاق بطاقة «إيزي لايف» لتسهيل شراء منتجات التأمين المختلفة».

ويؤكد أن ضعف فرص النمو يزيد من مخاطر المنافسة ويزيد من حدتها ما ينعكس على هامش ربح الشركات.

■ سرّعت جائحة Covid 19 عملية التغيير في صناعة التأمين. كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟

– ان قطاع التأمين من اشد القطاعات تأثرا بالجائحة ويعود ذلك الى التراجع الاقتصادي الذي حل باقتصاديات العالم وبسبب حالات الاغلاق وتوقف السفر ومختلف نواحي الحياة، مما أدّى بالطبع الى ضعف الاقبال على شراء المنتجات التأمينية.

بالفعل سرعت الجائحة من تبني انظمة تكنولوجية حديثة تهدف الى التواصل بطريقة سريعة وسهلة وامنة مع جمهور المؤمنين. فكان من الضروري توفير اليات وقنوات للاتصال والتواصل تحرص تلبية الاحتياجات والمحافظة على التباعد الاجتماعي في الوقت ذاته.

وتفخر المشرق للتأمين انها اولى شركات القطاع الفلسطيني التي تبنت طرق المتابعة والتواصل الالكتروني لما في ذلك من أهمية للتسهيل على حياة المواطنين ونشر ثقافة الدفع الإلكتروني وتعزيزها محلياً.

فقد عملت على تحويل الحصول على الخدمات التي تطرحها وامكانية متابعتها الكترونياً، وبذلك منحت المؤمنين أفضل تجربة تمكنهم من توفير الوقت والجهد، حيث بالإمكان تنفيذ المعاملات في أي وقت وفي أي مكان دون الحاجة الى الانتظار، وبطريقة آمنة وخالية من أية رسوم اضافية.

التكيف مع احتياجات الجمهور

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– أظهرت «المشرق للتأمين» قدراً كبيراً من التكيف مع احتياجات الجمهور، من خلال التعامل وفق خطط إدارية مرنة لضمان تلقي الخدمات التأمينية بسهولة وراحة، بعيداً عن أية تعقيدات أو إجراءات بيروقراطية، حيث تقدم خدماتها التأمينية المتنوعة على مدار ٢٤ ساعة طوال أيام الأسبوع.

كما ان الشركة لم تتوقف عن تطوير آليات عملها التي من شأنها تسهيل حصول المواطن على خدمات التأمين وفق ظروفه وإمكانياته المتاحة. فعلى سبيل المثال أطلقت حملة «تأمينكم سهل وسريع وبالتقسيط» بالتعاون مع بنك فلسطين، وذلك لتمكين جمهور المؤمّنين من شراء منتجات التأمين المختلفة وتقسيط قيمتها لمدة ١٢ شهراً من خلال بطاقة «إيزي لايف» (Easy Life)، دون أية فوائد، وذلك للتخفيف من وطأة الظروف الصعبة على المواطن. كما وفرت الشركة خدمة التبليغ عن الحوادث إلكترونياً، إضافة إلى خدمة «واتساب شات» للتواصل والإجابة الفورية عن استفسارات الجمهور.

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– يعتبر التعامل مع الاثار السلبية الناتجة عن جائحة كورونا من ابرز التحديات التي يواجها قطاع التأمين، بالاضافة الى التحديات المتعلقة بالتحول الرقمي وسرعة التماشي مع متطلبات الجمهور وطرق التواصل معهم، كما ان ضعف فرص النمو يزيد من مخاطر المنافسة ويزيد من حدتها مما سيؤثر بما لا شك فيه على هامش ربح الشركات . ومن جهة اخرى اثر هذا الوباء على قدرة شركات التأمين على تحصيل الاقساط وبسبب تراجع مستوى الدخل وكذلك ارتفعت ذمم الشركات ومستحقاتها.

فرص ترافق كل مشكلة

■ اين ترون فرص النمو؟

– بالرغم من الاثار السلبية لجائحة «كورونا» الا ان هناك فرصاً ترافق كل مشكلة، حيث كشفت الجائحة عن مدى الحاجة لتطوير وأتمتة اساليب العمل بالاضافة لطرح منتجات تأمينية جديدة تتعلق بتغطية الاوبئة، وازدياد وإدراك المجتمع لأهمية التأمين ما يشكل فرصاً وتحديات من شأنها ان تفتح اسواق جديدة امام شركات التأمين. كما ان قطاع التأمين الفلسطيني هو قطاع صغير نسبياً اذا ما تمت مقارنته مع باقي القطاعات بسبب الظروف الاقتصادية والسياسية حيث لا يوجد تحكم بالمعابر والموانئ والمطارات مما يؤثر حتما على الحركة التجارية وعلى التأمينات المتعلقة بذلك. ولكن بالرغم من هذه العوامل الا انه يشهد نمواً طبيعياً بسبب ازدياد عدد السكان والمركبات في المدن المختلفة، وبذلك فإن الارتفاع الاكبر في حجم المحفظة يكون متركزا في تأمين المركبات.

بالإضافة الى ان اننا في السوق الفلسطينية حريصون على الوجود والتطور والتقدم، وبالتالي هناك دائما مشاريع وافاق جديدة للعمل من منطلق الايمان الراسخ والصمود على هذه الارض.

■ هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– لقد ارتفعت الاسعار والشروط للتجديدات في الفترة الاخيرة بسبب الجائحة، مما شكل تغيراً في انماط الشحن والتواصل والاستيراد والتصدير وغيرها، وتلاها تأثر اقساط التأمين واعادة التأمين بسبب زيادة الخطورة، وتقييم معيدي التأمين لذلك.

تسير شركتنا بخطى ثابتة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بفضل الله وتوجيهات مجلس ادارة الشركة ورئيسها التنفيذي وطاقم عملها، تسير شركتنا بخطى ثابتة وتحتل مكانة مرموقة في السوق الفلسطينية. وتعرّف الشركة على انها من اوائل الشركات في مستوى تقديم الخدمة وجودتها ومتابعتها لعملائها وحرصها على مستوى رضاهم. وتستمر الشركة في السعي للمحافظة على مكانتها المرموقة في قطاع التأمين وذلك من خلال رفدها بالطواقم الفنية المؤهلة وبرامج إعادة التأمين المميزة والخدمة السريعة والمتنوعة للمؤمنين لديها.■

المشرق أفضل شركة تأمين في فلسطين

أيوب زعرب: الفوز ليس مصادفة بل هو نتيجة جهد طويل والتزام مستمر



أيوب زعرب



نهاد أسعد

تسلمت المشرق للتأمين جائزة أفضل شركة تأمين للعام ٢٠٢١ وذلك بعد ان حصدت المركز الأول من بين شركات قطاع التأمين الفلسطيني بحسب استفتاء التميّز والإبداع للعام ٢٠٢١.

وتعكس الجائزة التزام المشرق للتأمين الاخلاقي والمهني نحو جمهور المؤمنين لديها، اضافة الى التميز والابتكار في طرح وتطوير وتسويق منتجاتها التأمينية التي تخدم احتياجات الافراد والمؤسسات على اختلافها.

وقال **أيوب وائل زعرب**، عضو مجلس الادارة والرئيس التنفيذي، إن فوز المشرق للتأمين بجائزة أفضل شركة تأمين في فلسطين ليس مصادفة، بل هو نتيجة جهد طويل والتزام مستمر على مدار السنوات السابقة. وان ثمرة النجاح اليانعة هي حصاد تكاثف جهود وانتماء كافة كوادر الشركة على اختلاف مناصبهم.

وعن جودة الخدمات المقدمة للمؤمنين قال **نهاد أسعد**، المدير العام للشركة نحرص وبقدر عال من الاهتمام على تقديم خدمات نوعية بسهولة وسرعة وأمان لمؤمنينا، الأمر الذي ينعكس إيجابا على نتائج الشركة ويحقق أعلى مستويات الرضا لطالبي الخدمات.

هذا وتعمل الشركة على مواكبة التطورات المتسارعة التي يشهدها العالم والمتمثلة في ظاهرة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وقد نجحت الشركة في تحويل معظم خدماتها الكترونيا موفرة بذلك قنوات اتصال وتواصل تسمح لطالبي الخدمة اقتناءها على اختلافها، وبحسب أماكن تواجدهم.

MUNICH RE: ٢٨٠ مليار دولار خسائر الكوارث الطبيعية

ذكرت شركة ميونخ ري الألمانية العملاقة – لإعادة التأمين – أن عام ٢٠٢١ أصبح جزءا من اتجاه طويل الأجل فيما يتعلق بتزايد الدمار الناجم عن الكوارث الطبيعية. وقالت الشركة في تقريرها السنوي: «إن العواصف والفيضانات ومخاطر طبيعية أخرى تسببت في خسائر بقيمة ٢٨٠ مليار دولار العام الماضي على مستوى العالم، مضيفة أن أقل من نصف هذه الأموال – حوالى ١٢٠ مليار دولار – مؤمّن لها». وفي أوروبا كانت الفيضانات المفاجئة المدمرة في الصيف الماضي في ألمانيا والدول المجاورة لها هي الكارثة الطبيعية الأكثر كلفة على الإطلاق في المنطقة، حيث بلغت تكلفتها ٥٤ مليار دولار. وشهدت ألمانيا وحدها أضرارا بلغت قيمتها ٣٣ مليار يورو (٣٧ مليار دولار).

وقالت الشركة إنه تم التأمين على حوالى ربع الخسائر الألمانية فقط، حيث لم يكن لدى العديد من العملاء غطاء تأميني للفيضانات، كما أن العديد من خسائر البنية التحتية لم يتم التأمين عليها أيضاً.

وتعرضت الولايات المتحدة لخسائر أكبر، حيث بلغت تكلفة الخسائر الناجمة عن الأعاصير وموجات البرد ١٤٥ مليار دولار.

عودة أبو جوده مديرا عاما للأردنية الفرنسية JOFICO



أعلنت الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين «جوفيكو» تعيين **عودة سليمان أبو جودة** بمنصب مدير عام للشركة، وسيخلف د. **وليد زعرب** الذي سيحتفظ في عضويته بمجلس إدارة الشركة ولجانها الداخلية العاملة. وكان د. **زعرب** قد أعلن في وقت سابق، انه سيترك منصبه انسجاما وتماشيا مع قانون تنظيم أعمال التأمين الذي بات ساري المفعول ونافذا، مجسداً ومتلزماً روح إحترام مبادئ الحوكمة الرشيدة، وتعليماتها الخاصة بفصل ملكية الشركة عن إدارتها حيث كان الدكتور **زعرب** أول المبادرين بالالتزام بالقانون والتعليمات كما كانت الشركة سابقا في عهد المرحوم شيخ التأمين **وائل زعرب** فكان الدكتور **وليد زعرب** خير من ترجم هذا النهج وكرّس احترامه للقانون الذي طبقه والتزم به بإعتبار أن ذلك قدوة للجميع.

ويذكر ان الدكتور **وليد زعرب** المدير العام للشركة منذ عام ١٩٩٤ هو من عائلة اقتصادية وطنية مرموقة لها مسيرة ناجحة وبصمة مشرقة في قطاع التأمين، باعتبارها واحدة من أهم وأكبر الشركات التي عملت ولا تزال تعمل ضمن انجازات تحققت وترسخت وتجذرت بفعل إدارة **آل زعرب** الذين ساهموا جميعهم مع والدهم رحمه الله والأخوة الثلاثة **وليد**، **وسيم**، **أيوب** في تعزيز مسيرة الشركة التي أصبحت مع إخواتها من الشركات المملوكة لـ **آل زعرب** وخلال نصف قرن علامة فارقة محققة نتائج مشرفة.

إتفاقية تعاون بين المشرق للتأمين وشركة مبادرة الشرق الأوسط للإستثمار



وقعت شركة المشرق للتأمين، ممثلة بمديرها العام **نهاد أسعد** وشركة مبادرة الشرق الأوسط للإستثمار ممثلة بمديرها العام **لانا كاتبة عنبتاوي** إتفاقية تعاون، إذ توفر مبادرة الشرق الأوسط للإستثمار منصة «تمويلي» التي من خلالها يمكن للجمهور الفلسطيني طلب تمويل مالي أو خدمات تأمين على اختلافها بسهولة وسرعة. وبهذا سيتمكن الجمهور من استخدام الموقع، لإرسال طلبات التأمين إلى المشرق للتأمين Tamweeli.ps الإلكتروني إلكترونياً، وبالمقابل تقوم شركة المشرق بمراجعة الطلبات والتواصل مع طالبي الخدمة لاستكمال الإجراءات.

رياض الأطرش (المدير العام لشركة التكافل الفلسطينية للتأمين AL TAKAFUL):

نعمل على إيجاد التوازن المقبول بين التغيرات في سياسات شركات الإعادة وحاجات العملاء



تقدم شركة التكافل الفلسطينية للتأمين العديد من برامج التأمين التكافلية التي تمتاز بالمرونة والشفافية، كل ذلك بشكل منسجم مع قواعد الشريعة الاسلامية. وهي لاتزال تشق طريقها بنجاح وثبات لتحقيق استراتيجيتها وأهدافها من التميز والابداع والنهوض بصناعة التأمين التكافلي في فلسطين.

ويقول رياض الأطرش المدير العام للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» ان «الشركة تبنت استراتيجية استمرارية العمل وتقديم الخدمات عبر خطط الطوارئ والعمل عن بُعد بقواعد تحفظ سلامة الموظفين والعملاء»، لافتاً الى أنها «نجحت في الحفاظ على وتيرة العمل المطلوب».

ولا ينفي الأطرش وجود تحديات يواجهها قطاع التأمين إلا أن الشركة عرفت كيف تستمر في التركيز على القطاعات المستقرة.

ووفق الأطرش فإن الشركة تعمل على إيجاد التوازن المقبول ما بين التغيرات في سياسات شركات الإعادة وحاجات العملاء.

■■■ حافظنا على سيولة مرتفعة لعام ٢٠٢١ وحققنا نمواً يزيد عن ٢٢٪ عن العام السابق ■■■

■ سرَعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟

– كان لجائحة كورونا «كوفيد ١٩» الاثر الواضح على كافة القطاعات في الاقتصاد الفلسطيني على غرار باقي الدول في العالم وينسحب هذا الاثر على سياسات وإجراءات العمل حيث كان لابد من وضع الخطط وتغيير الاجراءات والسياسات لتقليل الآثار السلبية وضمان استمرارية العمل وتقديم الخدمات للجمهور، وهذا كان في قطاع التأمين في فلسطين، وشركة التكافل تبنت إستراتيجية استمرارية العمل وتقديم الخدمات عبر خطط الطوارئ والعمل عن بعد بقواعد تحفظ سلامة الموظفين والعملاء، وتطبيق الاجراءات المطلوبة من الجهات الرقابية. واستطاعت الشركة على ارض الواقع الحفاظ على وتيرة العمل المطلوب.

نستثمر في التكنولوجيا لمواكبة التطور الحاصل

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– كان للتكنولوجيا والرقمنة دور فعال في هذه الخطط، وشركة التكافل تستثمر في برامج وتطبيقات لمواكبة التطور الحاصل في هذا المجال. وللشركة خطط مستقبلية لرفع كفاءة العمل مما ينعكس على جودة الخدمات المقدمة لجمهور المتكافلين سواءً برامج التشغيل او على مستوى المبيعات وخدمات الدفع الالكتروني.

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– كل هذا يأتي مع ادراك ادارة الشركة للتحديات الناتجة عن الجائحة والتي مازالت مستمرة بالرغم من التحسن في الوضع الصحي في فلسطين الا ان ابرز التحديات هي ظهور متحورات واستمرار موجات الاصابة وما يتبعه من تأثير على القطاعات الاقتصادية لعل ابرزها النقل والسياحة، والقيود المفروضة على السفر والتي تؤثر على مبيعات الشركة والايرادات. هذا، بجانب تأثر الايرادات من الاستثمارات بشكل سلبي بالتوازي مع تطبيق المعايير المحاسبية الدولية كمعيار ٩ ومعيار ١٧ والذي يتطلب وجود مخصصات كافية، ولا نغفل ارتفاع الاسعار وارتفاع تكاليف التعويضات المادية دون رفع الاقساط وللتعويض عن هذه الآثار تستمر الشركة في التركيز على القطاعات المستقرة حاليا في التأمين كتأمين المركبات والعمال والتي هي استطاعت استعادة نشاطها.

■ اين ترون فرص النمو؟

– لا زال التأمين العائلي (البديل الشرعي لتأمين الحياة) يشكل فرصة ما بعد الجائحة، اضافة الى ان التركيز على معرفة العميل على جودة التحصيل ساهم في رفع الملاءة المالية للشركة للتعويض عن الآثار السلبية في السيولة والعوائد الاستثمارية وحالات التعثر في جزء من العملاء.

للجائحة أثر واضح على سياسات شركات اعادة التأمين

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد– ١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– لا شك ان للجائحة أثراً واضحاً على سياسات شركات اعادة التأمين التي رفعت الاسعار وعدلت الشروط والتغطيات وهذا تحدٍ اخر، وسيكون له تداعيات على شركات التأمين وحتى على العملاء. وتعمل الشركة على ايجاد التوازن المقبول ما بين التغيرات في سياسات شركات الاعادة وما بين حاجات العملاء.

نتائج جيدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بالعودة الى شركة التكافل الفلسطينية استطاعت ان تحافظ على سيولة مرتفعة لعام ٢٠٢١ وان تحقق نمو يزيد عن ٢٢٪ عن العام السابق، وقامت بتوزيع ارباح للمساهمين بنسبة ٥٪ عن العام ٢٠٢٠ مع التزامها الكامل بالتعويضات للعملاء والالتزامات للموظفين والموردين. ■

togetherintrust

tazur Takaful Insurance Company (K.S.C.)
Kuwaiti Shareholding Company Closed

tazur



www.tazur.com.kw @tazurkw 1837837



أنور الشنطي

(الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست العالمية للتأمين في فلسطين TRUST):

هناك تحديات سياسية واجتماعية واقتصادية ينفرد فيها قطاع التأمين الفلسطيني تضاف إلى تحديات الأسواق الأخرى

تعمل مجموعة ترست العالمية للتأمين الفلسطينية، على الوفاء بالتزاماتها كاملة تجاه عملاءها وتوفير الخدمات التأمينية المميّزة لهم.

أنور الشنطي الرئيس التنفيذي للمجموعة في فلسطين يؤكد أن الشركة باتت أكثر خبرة في تقييم خدماتها بعد سنتين على الجائحة. ويقول: عملنا على تعديل خطط إدارة المخاطر، كما حافظت الشركة على مواردها البشرية وستأخذ تحوطها من موضوع التعثّر المالي للمواطنين، وستواصل إستثمارها في مجال التطور التكنولوجي الذي يضمن وضعها القيادي في سوق التأمين المحلي.

أنور الشنطي الذي يتمتع بخبرة طويلة في مجال التأمين وإعادة التأمين، ركّز من خلال حسه الوطني على حماية المواطن الفلسطيني «ما ينعكس على الاقتصاد والاستقرار الاجتماعي لأبناء شعبنا».

وختم بفخر قائلاً: «ترست تتصدر سوق التأمين المحلي، ويعود الفضل للكادر الوظيفي الموثوق به، إضافة الى مواكبة كل جديد في عالم التأمين».

■ سرعت جائحة «كوفيد ١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة، كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الاستراتيجة التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– تعرضت كافة القطاعات ومن ضمنها قطاع التأمين لضغوطات متنوعة وتحديات كبيرة في ظل ازمة «كورونا». لكن هناك تحديات خاصة ينفرد ويشكو منها سوق التأمين في فلسطين، نظرا لعوائق الاحتلال والوضع السياسي، فبذات الوقت الذي كنا نواجه فيه تحديات الوباء أسوة بالشركات الإقليمية والعالمية، قطاع التأمين في فلسطين يواجه عدة ازمات اقتصادية واجتماعية، اهمها الاقتطاعات من رواتب الموظفين الحكوميين بسبب حجز اموال المقاصة اوالضغوطات الاسرئيلية على السلطة الوطنية. مما ادى الى أزمة الشيكات المرتجعة والتي كان لها الاثر على السيولة المالية لشركات التأمين، ففي ظل الإغلاقات التي رافقت الجائحة والتأثر الكبير الذي أصاب الإقتصاد العالمي، حيث الأثر المباشر على قطاع التأمين كان لابد من مراجعة أسعار وبنود وشروط وثائق التأمين وذلك بعد رفعها من قبل معيدي التأمين وتشددهم في الشروط وزيادة ميزات وثائق التأمين لتشمل استثناءات وتغطية لآثار الوباء سواء المباشرة او غير المباشرة.

منذ اللحظة الاولى لجائحة «كورنا» والتي تزامن معها التخبط والتخوف من آثار هذا الوباء من قبل الحكومات في فلسطين وبقية العالم، فتم فرض الإغلاق ومنع الحركة، لذلك كان لزاماً علينا في شركة ترست للتأمين ان نوفي بالتزاماتنا تجاه زبائننا، فقمنا بالعمل عن بعد لتوفير الخدمات التأمينية للزبائن والإيفاء بالإلتزامات تجاههم، كما عملنا على تعديل بنود وثائق التأمين باستثناء تغطية الاوبئة بناءاً على تعديلات معيدي التأمين.

وبعد سنتين تقريباً من بدء هذه الجائحة تأقلمت شركتنا مع الوضع الحالي، وأصبحت أكثر خبرة في تقديم خدماتنا التأمينية في ظل جائحة «كورونا»، والعمل على تعديل خطط ادراة المخاطر بما يتناسب مع الوضع الحالي ولمواجهة مثل حالات الطوارئ هذه.

كما حافظت الشركة على مواردها البشرية فمنذ وصول اللقاحات عملنا على توفير اللقاح للموظفين، واتخاذ كافة إجراءات الوقاية للمحافظة على موظفي وعملاء الشركة.

بالوضع الراهن ستأخذ الشركة تحوطها من موضوع التعثر المالي للمؤمنين. وستواصل الشركة استثمارها في مجال التطور التكنولوجي الذي يضمن محافظة الشركة على وضعها القيادي في سوق التأمين الفلسطيني، وايلاء الاهمية لخدمة ما بعد البيع، بالإضافة الى ان العامل التكنولوجي أصبح عامل منافس في السوق لما له من منافع أهمها سهولة وسرعة تقديم الخدمة لاستقطاب عملاء جدد.

ترست دائماً سبّاقة

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين، ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– تتجه الشركات حول العالم بتخصصاتها المختلفة الى رقمنة المعلومات. حيث يعتبر عالم التكنولوجيا هو عالم السرعة والسهولة بالتعامل وتوفير الوقت والجهد. بالإضافة الى انه يوفر فرص ذهبية لعرض الشركات لمنتوجاتها وتعريف المجتمع بها بسبب التطبيقات التكنولوجية التي تتيح الوصول للهاتف الخليوي الخاص بكل فرد والحصول على تصنيف للافراد بناءاً على بياناتهم الإجتماعية وفئاتهم.

خلال أزمة «كورونا»، ادركت الكثير من الشركات أهمية مواكبة التطور التكنولوجي للتواصل مع زبائنها واستمرار أعمالها.

بالنسبة لشركات التأمين، كباقي القطاعات، فان مواكبة التكنولوجيا تضمن استمرارية اعمالها باختلاف الظروف التي تواجهها، ونستطيع ان نصنف ازمة «كوفيد ١٩» انها درسا في هذا السياق.

فشركة ترست العالمية للتأمين في فلسطين دائماً سبّاقة لتبني ما يمكنه توفير الوقت والجهد على المؤمنين لديها من خلال القنوات المختلفة واهمها التكنولوجية، فقد تم تفعيل نقاط الدفع الإلكتروني وتم ابرام عدة اتفاقيات مع شركات فلسطينية مرخصة من قبل سلطة النقد الفلسطينية، ومعتمدة من قبل هيئة رأس المال لخدمات الدفع الالكتروني. بالإضافة الى استعمال البطاقة الذكية للتأمين الصحي والذي يتم العمل بها منذ سنوات. ويتم العمل على تطوير تطبيقات خاصة بعدة خدمات تأمينية مما يضمن اهم اهداف الشركة وهو توفير افضل خدمة وحماية للمواطن الفلسطيني والذي يعكس اثرة على الإقتصاد الوطني والاستقرار الإجتماعي لأبناء شعبنا.

■■■ سنواصل استثمارنا في مجال التطور التكنولوجي الذي يضمن محافظة الشركة على وضعها القيادي ■■■

قطاع التأمين تأقلم مع الجائحة والوضع الحالي

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها؟

لا زال تأثير الجائحة مستمرا على سوق التأمين العالمي وسوق التأمين الفلسطيني، حيث ان هذا الأثر سيمتد لسنوات في ظل ظهور سلالات جديدة كان اخرها متحور «أوميكرون» الذي ألقى بظلاله على الإقتصاد العالمي، وزاد تخوف النظام الصحي العالمي من الرجوع الى بدايات الجائحة من اغلاقات واجراءات مشدّده للحدّ من سرعة انتشاره، فارتفاع الإصابات الذي رافق المتحور الجديد كان له التأثير على سوق التأمين من جديد رغم ان السوق لم يتعافَ اصلا من الجائحة التي ضربت الاقتصاد العالمي منذ عام ٢٠٢٠. ولكن قطاع التأمين بدأ بالتأقلم مع الجائحة وأصبح اكثر خبرة واعتاد على التكيّف مع الوضع الحالي الذي يعانيه القطاع، من التأثير الذي ضرب

القطاع نتيجة جائحة «كورونا» سواء كان ذلك من حيث السيولة المالية او الإكتتاب وتجديد اتفاقيات إعادة التأمين.

لكن يتعين على شركات التأمين مراقبة الوضع الحالي لجائحة «كورونا» والاستعداد للتعامل مع التطورات الجديده المتعلقه بالوباء.

وتُظهر نتائج قطاع التأمين الفلسطيني تراجعاً في الأرباح في العام ٢٠٢١ عن العام ٢٠٢٠، وتوقعات بتراجع اكبر قي العام ٢٠٢٢ مع تركز الوباء وبدء تطبيق المعايير المحاسبية الحديثة.

ترست اولى الشركات التي تتبنى فكرة خدمات الدفع الإلكتروني

■ أين ترون فرص النمو؟

– السوق الفلسطيني يعتبر سوقاً صغيراً مقارنة بالأسواق العربية المجاورة. حيث ان عدد الشركات العاملة به هو ٨ شركات تقدم خدمات التامين التجارية والتكافلية، في ظل سوق يعاني من بطئ في النمو والتوسع بسبب الظروف السياسية والإقتصادية وجائحة «كورونا» التي زادت من متاعب هذا السوق، ومع ذلك فإن المنافسة في السوق الفلسطيني تعتمد على الخدمات المقدمة للزبائن اكثر من الأسعار نظرا لأن تأمين المركبات يمثل ما يزيد عن ٦٠٪ من محفظة التأمين. حيث أن هذه الأسعار محددة من قبل هيئة سوق رأس المال وهي الجهة الرقابية على سوق التأمين الفلسطيني، لذلك تعمل شركتنا على تقديم أفضل الخدمات لزبائننا ومواكبة التطورات في سوق التأمين العالمي لتقديم منتجات جديدة. ان التنافس بين شركات التأمين في السوق الفلسطيني فريدة من نوعها لأن التنافس دائم على زيادة الحصة من نفس حجم الأقساط، حيث لا تسجل أي زيادة بسبب ركود الوضع في فلسطين.

اما ترست فتتصدر سوق التأمين الفلسطيني من حيث الإنتاج منذ سنوات. ويعود الفضل للكادر الوظيفي الموثوق به من قبل الجمهور والذي يتم اختياره بعناية، بالإضافة الى مواكبة كل ما هو جديد في عالم التأمين بالأخص بما يتعلق بتقديم الخدمات للمؤمنين بأسرع وأدق وأسهل الطرق، فكانت ترست اولى الشركات التي تتبنى فكرة خدمات الدفع الإلكتروني، وطاقم حاضر لأي طارئ لمدة ٢٤ ساعة باليوم، ووحدة لمتابعة الشكاوي وحلها فوراً. وعدة أنظمة لمتابعة المؤمنين والتأكد من حصولهم على الخدمة التي يتوقعونها.

تشدّد وارتفاع في الأسعار

■ سدّدت شركات اعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد ١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع أسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعا في اسعار بعض انواع التأمين او تشددا في الشروط في فلسطين؟

– واجهت شركات التأمين صعوبة في تجديد اتفاقياتها وتشدداً في شروط معيدي التأمين نتيجة لعدم تحقيق معيدي التأمين ارباحاً في السنوات الاخيرة، ونظراً للتحديات التي تواجه سوق التأمين العالمي كجائحة «كورونا» والتغيّر المناخي والذي أصبح من المشاكل الاخرى التي ألقت بظلالها على قطاع التأمين في ظل تزايد الكوارث الطبيعية الناتجة عن التغيّر المناخي وتسجيل ارتفاعاً في الكوارث الطبيعية من الفياضانات والحرائق والزلازل نتيجة التغيّر المناخي في عام ٢٠٢١ كل ذلك أدى الى تشدّد معيدي التأمين في منح سعة اكبر للإتفاقيات بل تم تخفيض سعة الاتفاقيات، وتشدداً اعلى في الشروط، وارتفاعاً أعلى في أسعار اتفاقيات تجاوز الخسارة والكوارث.

عام ٢٠٢١ صعب

■ ما هي اخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– يمكن وصف عام ٢٠٢١ بالصعب، حيث حققت الشركة نسبة أرباح أقل من العام السابق، ودفعت تعويضات أعلى . فقد بلغ مجمل إنتاجنا لشركة ترست العالمية للتأمين ١١٢ مليون دولار للعام ٢٠٢١ مقارنة بما يقارب ٩٩,٦ مليون دولار للعام ٢٠٢٠، بنسبة نمو حوالى ١٦٪، وارتفعت التعويضات حيث بلغت ٧٢ مليون دولار عام ٢٠٢١ مقارنة مع ٥٨ مليون دولار للعام ٢٠٢٠ بزيادة قدرها ٢٤٪. انعكس ذلك على صافي الأرباح المجمعة بعد الضريبة، فقد بلغت ما يقارب ٢,٥ مليون دولار للعام ٢٠٢١ مقارنة بـ ٤,١ مليون دولار بالعام ٢٠٢٠، وتقدر حقوق الملكية المجمعة لعام ٢٠٢١ حوالى ٥٩,٣ مليون دولار مقارنة مع حوالى ٦١ مليون دولار العام الماضي. ■

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

محمد الريماوي

(رئيس مجلس إدارة الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين ومدير عام شركة تمكين للتأمين - TAMKEEN)؛

تعزيز الوعي التأميني مع تقديم منتجات تأمينية متناهية الصغر فرصة حقيقية للنمو والتميز



أشار رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين محمد الريماوي، إن تداعيات جائحة كوفيد-١٩ أثرت على إقتصادات العالم سلباً وبقوة على جميع القطاعات، وقطاع التأمين الفلسطيني ليس بمعزل عن هذا التأثير، وقال الريماوي وهو يقود بنجاح شركة تمكين للتأمين في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «ان الخدمات التكنولوجية والرقمنة المعتمدة لدى الشركة تعتبر الأولى من نوعها التي تقدم في قطاع التأمين الفلسطيني».

ويرى الريماوي ان تعزيز الوعي التأميني مع تقديم منتجات تأمينية متناهية الصغر يشكلان فرصة حقيقية للنمو والتميز.

ويوضح أن أسعار التأمين ارتفعت بنسبة تتراوح بين ١٠ الى ١٥٠٪ حسب نوع التأمين، ما يرفع من نسبة تحكم بعض المعيدين في سوق اعادة التأمين في ظل انخفاض وتيرة المنافسة.

■ سرعت جائحة كوفيد (١٩) عملية التغيير في صناعة التأمين، كيف تكيفتم مع هذا التغيير؟

– لا شك بأن تداعيات جائحة كوفيد (١٩) أثرت على اقتصادات العالم سلباً وبقوة وعلى جميع القطاعات، نظراً لعمليات الاغلاق وتوقف حركة الإنتاج، وقطاع التأمين الفلسطيني ليس بمعزل عن هذا التأثير في عدة جوانب، على رأسها الجانب التكنولوجي، حيث سلطت الجائحة الحاجة الملحة في تسريع عملية التحول الرقمي واعتماد التأمين الرقمي من حيث تهيئة البنية التحتية التكنولوجية في الشركات العاملة وسن قانون التأمين الرقمي في فلسطين، ما يتيح للجمهور اصدار وثيقة التأمين رقمياً دون الحاجة الى الحضور الشخصي لمقر الشركة، وتتيح ايضاً دفع قيمة القسط من خلال خدمات الدفع الالكتروني، وخلال ذروة الجائحة عززنا الاعتماد على وسائل التواصل الرقمي مع الجمهور بهدف تسريع وتسهيل عملية الاتصال والتواصل من خلال النوافذ الإلكترونية عبر العديد من التطبيقات الرقمية وتطبيقات التواصل الاجتماعي لضمان الرد الفوري على استفسارات الجمهور.

حزمة من الخدمات الالكترونية

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين، ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– لقد كانت الشركة منذ البداية، وحتى قبل أن تبدأ نشاطها واعية لأهمية توظيف التكنولوجيا الحديثة في كافة العمليات الداخلية وخلال التعامل مع الجمهور، حيث بادرنا في التخطيط والتنفيذ لبناء اول برنامج تأميني فني محوسب بأدمغة فلسطينية، بالإضافة الى اطلاق حزمة من الخدمات الالكترونية ويتفرع منها نافذة المشتركين الالكترونية، وتطبيق الهاتف الخلوي Tamkeen Mobile والنظام الالكتروني للهيئات والمراكز الطبية amkeen eMED، وتعتبر هذه الخدمات الأولى من نوعها التي تقدم في قطاع التأمين الفلسطيني.

التحديات

■ أهم التحديات التي تواجهونها؟

– لا شك بأن التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في فلسطين كثيرة ابرزها صغر حجم السوق وعدم قدرة الشركات على طرح منتجات تأمينية جديدة، بالإضافة الى ارتفاع فاتورة التعويضات للأضرار المادية والجسدية خاصة في السنتين الأخيرتين، الأمر الذي أدى الى تكبّد الشركات خسائر تشغيلية في بياناتها المالية.

التأمينات متناهية الصغر

■ اين ترون فرص النمو؟

– التأمينات متناهية الصغر هي السوق الواعد غير المستهدف لغاية اللحظة في قطاع التأمين الفلسطيني، فهي تستهدف مخاطر محددة لشرائح مجتمعية مهمشة تأمينياً بأقساط منخفضة نسبياً، ان تعزيز الوعي التأميني مع تقديم منتجات تأمينية متناهية الصغر فرصة حقيقية للنمو والتميز في قطاع التأمين.

نسبة تحكم بعض المعيدين

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء كوفيد -١٩ والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع أسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدانا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– ارتفعت أسعار التأمين بنسبة تتراوح من ١٠٪ الى ١٥٠٪ حسب نوع التأمين، بالإضافة الى ارتفاع نسبة التحمل على وثائق التأمين الاختياري، كما شهدنا انسحاب عدد من معيدي التأمين من منطقة الشرق الأوسط بالكامل وهذا من شأنه ان يرفع من نسبة تحكم بعض المعيدين في سوق أعادة التأمين في ظل انخفاض وتيرة المنافسة.

”تجاوزت أقساطنا ٢٤ مليون دولار خلال ٩ أشهر وأرباحنا الصافية مليون دولار“

هذا وتوجه معظم معيدي التامين لرفع نسبة احتفاظ الشركات في الاتفاقية النسبية وذلك لضمان حرص الشركات على انتقاء المخاطر، بالإضافة الى استثناء جديد في وثائق التأمين فرض من المعيدين بشكل واضح وصريح وهو «عدم تغطية أي ضرر كان مباشراً او غير مباشر من جراء كوفيد ١٩»، ومنح التغطية في بعض الاحيان بشكل حصري في وثائق تأمين الحياة مع فرض أقساط اضافية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تم إدراج أسهم الشركة في بورصة فلسطين في العام الحالي ٢٠٢١، تحت الرمز (TPIC)، وذلك بعد إتمام المتطلبات القانونية اللازمة، حيث ستكسب هذه الخطوة الشركة مزيداً من المصداقية تحت مظلة إشرافية ورقابية، تضمن الافصاح والشفافية للمستثمرين، وتعزز من مكانة الشركة السوقية، وحقوق المساهمين، وتوفر مزيداً من السيولة.

أضاف **الريماوي**: تجاوزت الأقساط المكتتبة كما بتاريخ ٣٠ أيلول (٢٤) مليون دولار وقارب صافي الربح بعد الضرائب من (١) مليون دولار امريكي.■



عصام مسلماني

(الرئيس التنفيذي لشركة الرؤية للتأمين VISION INSURANCE):

نركـز إهتمامنـا على عمليـة التحـوّل الرقمـي وحلـول التأميـن الذكيـة

تحرص شركة الرؤية للتأمين VISION INSURANCE على العمل باحترافية وعلى المساهمة في تطوير وزيادة الثقة في قطاع التأمين العماني وتقديم حلول تأمينية متكاملة.

ويشدّد عصام مسلماني الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «على تحديد أهداف واضحة تمثلت في تغيير الثقافة وفلسفة العمل».

ويؤكد على أن العميل يشكّل أولوية عملنا، مشيراً إلى المباشرة باهتمام كبير بعملية التحوّل الرقمي وكيفية استخدام حلول التأمين الذكية.

وطالب مسلماني بضرورة إنشاء مجمع خاص للكوارث الطبيعة، خصوصاً أن التغير المناخي خلق مخاطر جديدة لم تكن سائدة سابقاً.

وأكد مسلماني السعي خلال العام ٢٠٢٢ على زيادة معدلات النمو في جميع خطوط أعمال الشركة واعداً بإطلاق منتج خاص بالتأمين على السفر والأمن السيبراني وتأمين الموظفين والمديرين.

■■■ نطالب بإنشاء مجمّع خاص للكوارث الطبيعية ■■■

■ ما هي الإستراتيجية المعتمدة بعد تسلّمكم مهام الرئيس التنفيذي للشركة؟

– تسلّمت المنصب الجديد منتصف هذا العام وعلى الرغم من التحديات والأزمات أجده عام الفرص الواعدة بالنسبة للأشخاص الذين يمتلكون رؤية مستقبلية وخبرات طويلة في مجال عملهم.

بالنسبة إلينا كانت تتركز أهدافنا في وضع خطة عمل منذ بداية الطريق، وتحقيق نقلة نوعية للشركة بوتيرة متسارعة نظراً للأحداث والتحديات التي شهدها العالم خلال العام الماضي. والتي كان لها تأثيراً قوياً ومباشراً على مختلف القطاعات والأنشطة. وبالتالي تمثلت الاستراتيجية في تغيير ثقافة العمل التي اعتمدت منذ سنوات عديدة وتمحورت حول العمل التقليدي. بحيث أن القطاع التأميني كغيره من القطاعات يمر بمرحلة تحوّل لمواكبة المتغيرات والاحتياجات. ومن هذا المنطلق تم تحديد أهداف واضحة تمثلت في تغيير ثقافة وفلسفة العمل حيث صارت ثقافة العمل التي تعتمدها الشركة تتمثل في ثلاثة ركائز: ثقافة الإنخراط في العمل، الثقة والأداء العالي HIGH PERFORMANCE, TRUST, CULTURE ENGAGEMENT كما سنعمل على تطبيق هذه الأهداف في التعاملات ما بين الموظفين وخدمة العملاء، كوننا نضع العميل في أولوية أعمالنا وكل الخطط الموضوعة يجب أن تصب في مصلحته. بالإضافة إلى ذلك، نولي اهتماماً كبيراً لعملية التحوّل الرقمي وكيفية استخدام حلول التأمين الذكية والتي تبنى على أولويات لإدارة المخاطر بالطريقة الصحيحة حيث تشكّل التقنيات الإلكترونية أدوات لتوفير الخدمة المناسبة للعميل بما يتناسب مع احتياجاته.

يتمتع مجلس إدارة الشركة بخبرات قوية في شتى الميادين

■ هل كانت الشركة مبنية على أساس متين كي تتمكنون من السير قدماً لتحقيق هذه الأهداف؟

– يتمتع مجلس إدارة الشركة بخبرات قوية في شتى الميادين التجارية والمصرفية والإستثمارية والتأمينية وهذا ما يساهم في الوصول إلى أهدافنا بسرعة، في ظل وجود خبرات وتعاون متكامل، ولكن كان لا بدّ من إعادة هيكلة سريعة للشركة كي تتوافق مع متطلبات السوق.

عملية التركيز مهمة جداً

■ ما هي الخطوط الجديدة التي ستدخلونها إلى شركة الرؤية للتأمين؟

– كانت محفظة الشركة في حالة إنكماش حيث وصلنا إلى مرحلة هبط فيها حجم الأعمال إلى ما دون ٥٠ مليون دولار، وأعزو ذلك إلى قلة التركيز. ففي السوق العُمانية، عملية التركيز مهمة جداً لاقتناص وخلق الفرص ونحن في الرؤية للتأمين سنحافظ على الخطوط التجارية مع العمل على توسعة هذه الخطوط، فضلاً عن الخطوط الشخصية بحيث لن نستخدم مراكز البيع للترويج لوثائق التأمين الإلزامي على المركبات فقط بل أن سوف نكون متواجدون مع العديد من المنتجات التي تحتاج إليها أسواقنا المحلية.

فكرة إنشاء مجمّع خاص للكوارث الطبيعية مهمة جداً

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– لا شك أن السوق العمانية تختلف عن الأسواق الأخرى، كون السلطنة معرّضة أكثر للكوارث الطبيعية. في الماضي كانت الأعاصير تحدث مرة كل عشرين سنة بينما اليوم هذه الأحداث تتكرر تقريباً بشكل سنوي. وبرأيي لازال هنالك بعض الإيجابيات في خضم كل هذه الأحداث المؤسفة حيث أن الصعوبة في قطاع التأمين، تكمن في القدرة على إقناع الناس بأهمية الحصول على تغطية تأمينية. لذا، فالوعي لدى الناس في عُمان إزداد بشكل ملحوظ حول الحاجة الماسة للتأمين وبالتالي تحتاج شركات التأمين والجهات ذات الصلة إلى مجهود أقل بسبب الازدياد التلقائي للوعي التأميني المرتبط بالحاجة للتأمين كحل فعّال من حلول إدارة المخاطر.

وأرى أن فكرة إنشاء مجمّع خاص للكوارث الطبيعية مهمة جداً ولو أتت متأخرة. فالتغيّر المناخي بات مسألة لا بدّ من النظر إليها بجدية. وفي ما يتعلق بإجراءات شركات الإعادة العالمية، بدأنا نشهد ارتفاعاً في الأسعار وتشدداً في الشروط ولكن ليس بصورة مبالغ فيها.

زيادة معدلات النمو

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– سنسعى خلال عام ٢٠٢٢ إلى زيادة معدلات النمو في جميع خطوط أعمالنا خصوصاً في خطوط التأمينات الشخصية، كما سنطلق منتجات خاصة بالتأمين على السفر وأخرى متعلقة بالأمن السيبراني وتأمين الموظفين والمديرين D&O. ■

Sunil Kohli (CEO – Dhofar Insurance):
Dissatisfied employees will never give you satisfied customers

Since its establishment, Dhofar Insurance has provided high efficiency, dedication and availability during all the catastrophic events that have hit the Sultanate of Oman. It has over the years developed substantial relationships on an international level in Europe, Middle East and the Far East with various well rated Reinsurance companies. These partnerships have increasingly assisted on reinsurance and training aspects, enabling it to insure very large risks, even beyond hundreds of millions of Omani Riyals. Over the years of cohesive partnerships and improving underwriting results, Dhofar Insurance has systematically increased both its net retention and its overall capacity, consequently underwriting risks of various types and values. Its reinsurance partners have large capacities and have consistently offered support when required; backed up by the highest international rating. Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, met Sunil Kohli, CEO of Dhofar Insurance and conducted the following interview.



*** Covid-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to these changes and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?**

- The impact of Covid-19 in 2021 is worse than expected. We expected Covid-19 to have very significant impact in 2020 but surprisingly the impact in 2020 was below what we were expecting and results in health and life insurance were better than what we thought it would be. In 2021, we expected that things will improve as Covid 19 vaccines were launched but the effect of Covid-19 was much stronger in 2021 as compared to 2020. In 2020 we had lockdowns and hospitalisations but deaths due to Covid19 were un control . We received very large number of death claims in 2021 which affected the life insurance business significantly on the profitability aspect of it . 2021 witnessed increase in claim ratio by approximately 20% . We have data from the Royal Oman Police which shows that the accident rate has increased by 119 percent in number of accidents in quarter two of 2021 compared to quarter one and claim payment has increased by 189 percent in Q2 of 2021 compared to Q1 of the same year. It has been a drastic increase in claims in 2021.

We had business continuity plans

*** As Dhofar Insurance, did you change your work model?**

- In 2019 we were working through branches, we had some online channels but in 2020 before the lockdown, we pre-empted that after knowing what is happening in other parts of the world. We prepared ourselves, we had business continuity plans, our IT systems were robust, we gave remote access to all our employees who needed it and they could do work from home very efficiently. Our customer contact was good with our call center in order for them to receive our services quite well. In 2021, we progressed and put more effort on digitalization. We have now self-service kiosks in malls and in certain other locations where besides buying new motor insurance, people can print motor registration card as well.

In 2021, we started with 21 kiosks and our plan in 2022 is to increase them to 220 plus kiosks.

Pricing Sensitivity

*** Overall, how do you evaluate the insurance industry in Oman?**

- Insurance industry in Oman is very competitive and price sensitive. For the size of Oman insurance market , we have 20 insurance companies which leads to highly competitive market with pressure on price and hence on profitability.

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- Five years ago, people looked at GCC market as not prone to natural catastrophes and they were rating this market with almost zero catastrophe load . In recent years there has been impact of Cyclones which has affected the bottomline of insurance companies and buying reinsurance protection is now dearer.

The Nat CAT pool

*** What do you think about the Nat CAT pool which the insurance companies are calling for?**

- The discussion about the pool has just started and it is a good thing. We as Dhofar Insurance have been proposing this since more than two years. Two years ago, we made a presentation to regulator proposing a Nat Cat pool for Oman. Since it is a pool, all companies have to be involved and regulator has to be involved. A committee of large insurance companies is now formed and I am one of its members . The committee is now discussing the modalities of Nat Cat formation for the benefit Oman insurance industry.

The company is growing steadily

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

- When I joined Dhofar insurance in November 2018 , the company was not growing and profitability was under pressure. My first focus on joining was to increase the motivation level of the employees. When the employees are happy then only the customers will be happy because dissatisfied employees will never give you satisfied customers. As a result, we worked on making the proper teams at the right place and giving them confidence, support, mechanism and infrastructure. This led to a very positive impact and today our employees are strong, motivated and happy. We also launched certain motivational schemes for our employees where they were rewarded suitably and this encouraged them to perform well and since three years, the company is growing steadily . Every year we are growing more than the market both in the topline and bottomline. This year also we are on the right track , however bottomline will now be affected due to claims of Cyclone Shaheen.



FROM LEFT: OMAR ALSHAIKH & SUNIL KOHLI

Always optimistic

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

- I am optimistic. We will focus on growth of our business on the topline and better profitability in 2022. There will be other initiatives on the people, digitalization, product and distribution fronts.



WHEN YOU ARE PASSIONATE ABOUT SOMETHING,
YOU PROTECT IT IN THE BEST WAY.
ZURICH INSURANCE.
FOR THOSE WHO TRULY LOVE THEIR BUSINESS.

ZURICH®

Zurich Insurance Company Ltd is a wholly owned subsidiary of Zurich Insurance Group incorporated in Switzerland, the DIFC Branch is regulated by the Dubai Financial Services Authority. This marketing material is intended solely for distribution to Professional Clients and Market Counterparties and no other Person should act upon it.

Praveen Kumar (CEO – Al Ahlia Insurance):

Al Ahlia Insurance is a quality-centric business



Praveen Kumar, CEO of Al Ahlia Insurance, has played an instrumental role in the successful journey of Al Ahlia Insurance Co. managing the financial performance of the organization, whilst helping Al Ahlia grow stronger through its long history in Oman. Over the years, Kumar has played a strategic role working alongside the Board, management team, and authorities and has earned the trust and support of employees, clients, and customers alike. A certified Chartered Accountant from the Institute of Chartered Accountants of India, Kumar has a number of professional qualifications to his credit, earned from premier institutions and professional bodies in the UK and USA specializing in Management Accountancy, Public Accountancy, Risk Management and Derivatives. Over the years, Al Ahlia gained a reputation for delivering superior value to its customers and shareholders whilst maintaining a keen eye on innovation, service and building differentiation. Al Ahlia enjoys a strong brand equity through its customer-centric proposition of "We go further, Together", which has been serving as an inspirational platform for its performance. Al Bayan Magazine met Mr. Kumar and conducted the following interview.

*** Covid-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to these changes and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?**

- Covid-19 is an unprecedented experience for many of us and we have seen it has impacted many industries in various forms. Some industries got benefits like the pharma companies, hospitals, and health related industries and their businesses were kept going. At the other extreme, there are businesses which were totally shut down during this period like travel, car rental companies and many Micro and Small businesses which were dependent on tourist inflows. So we saw extreme business disruptions like in any drastic business change, during this Covid period. Coming to the insurance industry, it is a mixed bag of reaction during this time. There were not many new projects coming in, people were cost conscious and were scaling down their exposures and their insurance needs resultantly the premium income has come down. This reduction in income is counterbalanced by non-utilization of assets, for example, people took motor insurance but they were not driving much during the lockdown period, so there were reasonably less number of claims. The loss in revenue and claims compensated each other, thus, the insurance industry had an impact but manageable.

> **" We had a decent topline and our underwriting result is where we wanted it to be "**

Covid brought new challenges

*** Insurtech and digitalization are driving the future of insurance industry. What did you, as a company, do in that sense?**

- Covid demanded new dimensions on the employee safety so we quickly established the Work from Home (WFH) model to ensure the continuity of customer service and at the same time to keep our staff safe within our control environment. That required quite a lot of change in our IT system - digitization, fintech, automation everything played a part towards the ultimate objective to work from a remote place and to continue providing our services to our valuable customers. Some of the people in Oman had to work from home and others were traveling outside the country and because of lockdown they couldn't come back, so it was pretty much working from different parts of the world to service the Oman economy. Therefore, Covid brought new challenges for us but among the industries, we were the first to move very quickly and adapt to this Work from Home. With our Board support we implemented Remote working technology, within 3 to 4 days to make 50 percent of the people work from home and within the first week to ten days, hundred percent of our staff were working from home including branches. We introduced more remote solutions like payments that can be made online, payments linked to SMS, with one click customers can make their payments and policies are issued through WhatsApp or email account.

Increase in price for natural catastrophes exposures

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- Things have been changing so fast in the last ten years concerning the frequency of the natural catastrophes events. And it is not that one particular region is more impacted than other, cyclone Shaheen demonstrated that any part of Oman could be impacted by NATCAT events. As an insurance industry we are monitoring this change closely. In the previous years despite NATCAT event, more insurance and reinsurance companies entered this region and provided more capacity, protecting the market reasonably from price increase and cover restrictions. However, in the last few years many international and regional players have left this region and we didn't see new players actively coming into this region, hence capacity remained same or a little shrunk. We expect this shall add stress on price and covers in the near future. I am hearing from my industry colleagues that their treaty reinsurers are evaluating and the outcome would be known during the treaty renewals in 2022. I expect a reasonable increase in price and restrictions in covers.

The Nat CAT pool and its challenges

*** What do you think about the Nat CAT pool that the insurance companies are negotiating about in Oman?**

- As a concept, the Nat CAT pool is very ideal but how we define it and make it happen is the challenge. The pool needs to understand the data, map perils zone, and develop loss models to determine the premium for NATCAT pool. The NATCAT pool should also be built on cost effective model to become successful

*** Overall, how do you evaluate your results during 2021?**

- Al Ahlia Insurance has always been quality centric business. We write right risk, understand the risk and work with the client to manage their risk better and then we do the pricing. With all these parameters, we had a decent topline and our underwriting result is where we wanted it to be. We are pleased with our performance compared to the market and the competition. We are and now we are looking into the next year with a more ambition and new thoughts into where we can expand and that strategy is being pretty much completed.



Al-Tijaria Tower,Floor 18,Alsoor St Al-Sharq, Kuwait
Postal Code 13046 Safat - Kuwait 4580
F: +965 22200054 | +965 22200051
www.aiic-kw.com



حسـن اللواتـي

(الرئيس التنفيذي للشركة العمانية القطرية للتأمين OQIC):

مركـز الإتصـالات الـذي أنشأنـاه شكّـل نقلـة نوعيـة فـي خـدمـة العـملاء

يتمثل نشاط الشركة العمانية القطرية للتأمين (OQIC) في تقديم كافة أنواع التأمين، وقد تأسست في العام ٢٠٠٤، وهي شركة تابعة لمجموعة قطر للتأمين، وتتميّز ببصمة محلية وعالمية من خلال توفير حلول وخدمات التأمين المبتكرة في جميع القطاعات.

كما تعمل كحلقة وصل لتقديم خدماتها عبر دول مجلس التعاون الخليجي وشبكاتها العالمية.

ويؤكد حسن ياسين اللواتي –زميل معهد التأمين البريطاني– الرئيس التنفيذي للشركة أن OQIC سجلت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٢١ زيادة في حجم الأقساط المكتتبة بنسبة ١٪ نتيجة النمو في محفظة قطاع التجزئة والتأمين على السيارات وتأمين السفر، في حين أن صافي الربح من أعمال الإكتتاب شهد نمواً بنسبة ٣٪ نتيجة تحسين في سياسة الإكتتاب، فضلاً عن تحقيق زيادة في الأرباح الصافية قبل الضريبة بنسبة ١١٥٪. ويشير إلى أنها أول شركة في سلطنة عمان توفر تغطية ضد مخاطر فيروس «كورونا» للوافدين إلى الدولة وللمسافرين إلى الخارج بالإضافة إلى المواطنين والمقيمين، كما أنها أول شركة تقدم تغطية الأنواء المناخية (STF) ضمن وثيقة تأمين مسؤولية الطرف الثالث (MTPL).

■■■ هدفنا تقديم أفضل المنتجات والخدمات بما يتلاءم مع متطلبات العملاء بصورة مستمرة ■■■

■ كيف تمكنت الشركة العمانية القطرية للتأمين من التأقلم مع المستجدات التي فرضتها جائحة «كوفيد–١٩»؟

– مما لا شك كان للجائحة تداعيات سلبية على مجمل الأسواق ومنها سلطنة عمان، وبالنسبة الينا إعتمدنا إستراتيجية خاصة بالشركة لإستمرارية أعمالنا، وفي الوقت نفسه التقيد بالقوانين. وهذا دفعنا الى الإستثمار في التقنيات الرقمية، التي تساهم في تسريع وتيرة العمل وتقديم خدمات ذات جودة لعملائنا. وعلى الرغم من وجود توجه لدى مختلف القطاعات للتحوّل نحو الخدمات الرقمية، لكن لم تكن بالوتيرة نفسها التي شهدناها خلال الجائحة التي سرّعت عملية التغيير في صناعة التأمين. كما توجهت الشركة للإستثمار بالشبكات والمنصات الإلكترونية للتعامل مع الوسطاء والفروع، فضلاً عن إنشاء مركز إتصالات لخدمة العملاء وتقديم المعلومات التي يحتاجون اليها. كما يتمثل دوره في إتمام إجراءات العملاء وتحصيل السداد بطريقة إلكترونية، في حين أن هذا التطور الذي شهدته الشركة شكل نقلة نوعية، وإنعكس بصورة إيجابية على النتائج التي فاقت التوقعات.

أول شركة توفر تغطية ضد مخاطر فيروس «كورونا»

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام الحالي؟

– سجلت الشركة خلال الأشهر التسعة الأولى زيادة في حجم الأقساط المكتتبة بنسبة ١٪ نتيجة النمو في محفظة قطاع التجزئة والتأمين على السيارات وتأمين السفر، في حين أن صافي الربح من أعمال الإكتتاب شهد نمواً بنسبة ٣٪ نتيجة تحسين في سياسة الإكتتاب، فضلاً عن تحقيق زيادة في الأرباح الصافية قبل الضريبة بنسبة ١١٥٪. ونحن أول شركة في السلطنة توفر تغطية ضد مخاطر فيروس «كورونا» للوافدين الى الدولة وللمسافرين الى الخارج، بالإضافة الى المواطنين والمقيمين. كما تتوفر هذه التغطية في جميع الفروع وعبر المنصات الإلكترونية.

حرب الأسعار

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– يتمثل التحدي الأكبر في سوق التأمين في حرب الأسعار تحديداً في فرعي التأمين على المركبات وقطاع التجزئة. وبعد تراجع حجم المطالبات بسبب الجائحة إزدادت المنافسة السعرية بين الشركات، ومن هذا المنطلق عقدنا العديد من الإجتماعات مع الرؤساء التنفيذيين لإستدامة سوق التأمين في سلطنة عمان.

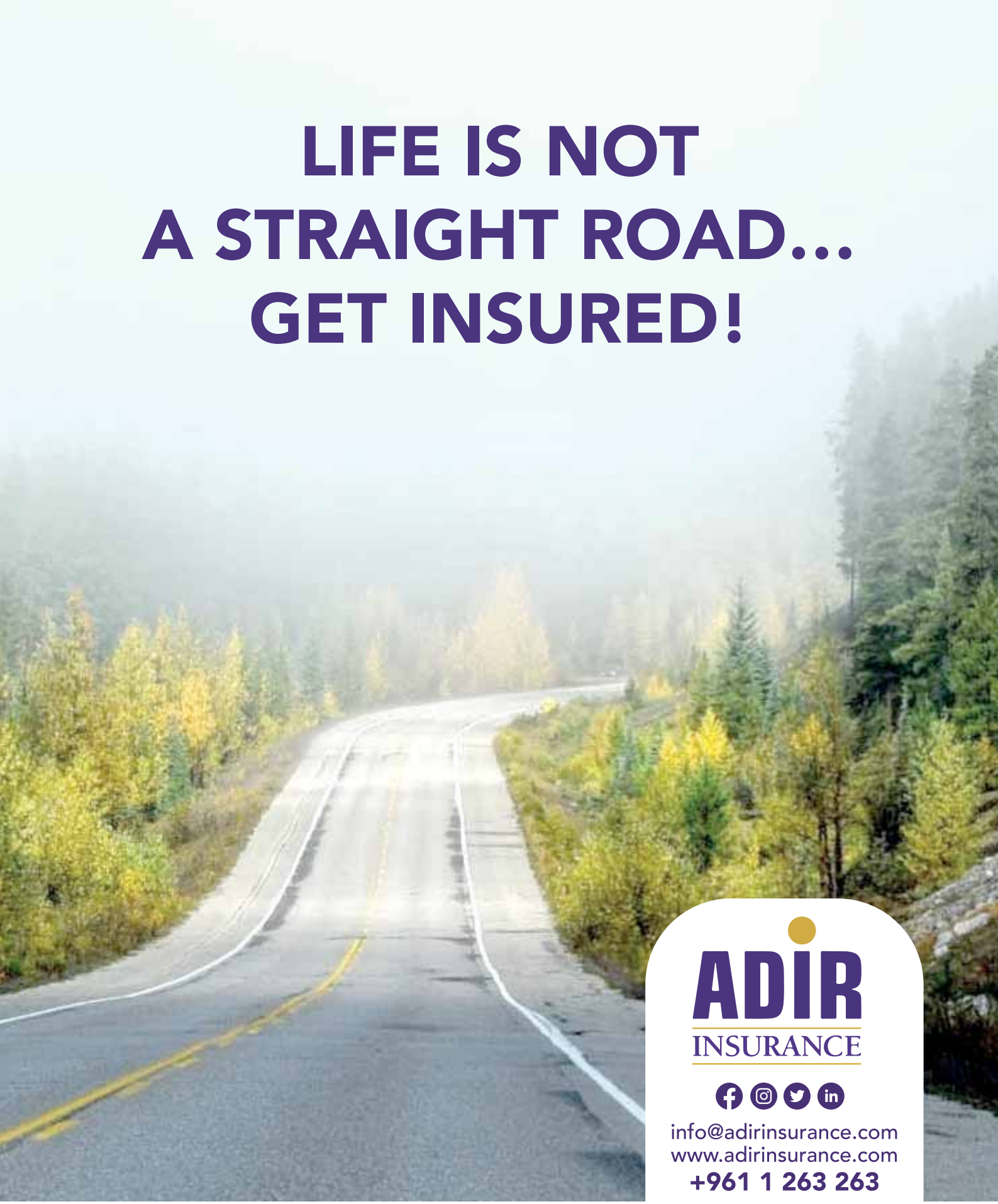
■ برأيكم، كيف تنظر شركات إعادة التأمين الى السوق العمانية لا سيما أنها تعاني العديد من الكوارث الطبيعية؟ وما تعليقكم على موضوع إنشاء مجمع خاص للكوارث الطبيعية؟

– خلال الـ ١٥ سنة الماضية، شهدت السوق العمانية حوالى ١٨ إعصاراً كانت بدايتها مع إعصار غونو في عام ٢٠٠٧. ومنذ ذلك الحين، كنا نتوقع أن يقوم معيدو التأمين برفع الأسعار وأن يتشددوا في الشروط، لكن في الواقع لم يحصل أي شيء من هذا القبيل بل بالعكس بعد «إعصار غونو» شهدنا إنخفاضاً في الأسعار، خصوصاً أن شركات الإعادة العالمية إعتبرت أن مثل هذه الكوارث لن تتكرر بشكل مستمر وخلال فترات متقاربة. ولكن بعد «إعصار فيت» في عام ٢٠١٠ و«إعصار مكونو» في عام ٢٠١٨ ومؤخراً «إعصار شاهين»، بدأت الشركات تشهد صعوبات في التجديدات. وبحسب الدراسات الإكتوارية، من المتوقع أن تشهد سلطنة عمان كل ثلاث سنوات ونصف السنة الى خمس سنوات أعاصير وكوارث طبيعية. من هنا، كان من الضروري إنشاء مجمع خاص للكوارث الطبيعية. واللافت أن المباحثات مع الهيئة العامة لسوق المال ووزارتي المالية والإقتصاد بدأت منذ حوالى ١٠ سنوات لكن الرغبة والعزيمة على إنشاء مجمع من هذا النوع لم تكن موجودة. إنما مؤخراً بعد سلسلة الأعاصير، أخذت المباحثات منحى أكثر جدية بقيادة شركة «عمان ري» و«ويليس ري» ولاقت هذه المباحثات إهتماماً من قبل الهيئة العامة لسوق المال، لذا، فالمساعي جارية لإنشاء هذا المجمع على غرار المجمع الذي أنشئ في السوق المغربية.

نؤمن أن الفرص تخلق من رحم التحديات

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– نحن متفائلون دائماً، ونؤمن أن الفرص تخلق من رحم التحديات. كانت نتائجنا بالإجمال جيدة خلال عام ٢٠٢١، بالرغم من «إعصار شاهين» وأزمة «كوفيد–١٩». وفي عام ٢٠٢٢، سيكون تركيزنا منصباً على قطاع التجزئة والقطاع الطبي، فضلاً عن تعزيز شبكاتنا الرقمية بهدف تقديم أفضل المنتجات والخدمات للعملاء، بما يتلاءم مع إحتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيّرة بصورة مستمرة. ■



شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (أدير) شراكة بنك بيبلوس وناتيكسيس أسورانس فرنسا
مركز أيا، أوتوستراد الدورة – ص.ب.: ١٤٤٦ ٩٠ جديدة المتن لبنان – تلفون: ٢٥٦٢٩٠ ١ ٩٦١ – فاكس: ٢٥٦٢٩٣ ١ ٩٦١
البريد الالكتروني: info@adirinsurance.com – الموقع الالكتروني: www.adirinsurance.com – رأس المال ٢٥،٠٠٠،٠٠٠،٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله – س.ت.ب.: ٤٦٢٣٨ – الرقم المالي: ٢١١ بيروت
مسجّلة في لبنان في سجل هيئات الضمان (رقم ١٩٤ تاريخ ١٩٨٣/٤/١٤) وخاضعة لأحكام المرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤

رولان زعتر (الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية فالكون AFIC):

عملية التحوّل الرقمي تتصدر استراتيجيتنا للعام ٢٠٢٢ ومعها مشاريعنا التوسعية وتوظيف كوادر جديدة من الشباب



تمكنت شركة التأمين العربية فالكون من فتح صفحة جديدة في تاريخ التأمين بسلطنة عمان، إذ وظّفت خبراتها الإقليمية الممتدة لأكثر من ٧٠ عاماً وخبرتها في السوق المحلية في مزج القديم والجديد، ما جعلها تبرز كشركة أقوى وأكبر وأكثر تنوعاً، مع التركيز الشديد على العملاء.

وتوفر الشركة لعملائها من الأفراد والشركات خدمات تأمين متنوعة من خلال فروع ووكالات عديدة موزعة في مختلف أنحاء سلطنة عمان.

ويقول رولان زعتر الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «سنواصل ما بدأناه في عامي ٢٠٢٠ و٢٠٢١ في خطة التحوّل الرقمي بهدف أن نكون شركة تقدم خدمات رقمية متكاملة لقطاعي التجزئة والشركات المتوسطة والصغيرة الحجم».

نُعد أفضل شركة من حيث الأداء في المبيعات والأرباح في السوق العمانية

ويكشف رولان عن تحقيق الشركة أرباحاً في عمليات الإكتتاب أعلى مما كانت عليه العام الماضي، لافتاً إلى ان استراتيجية الشركة للعام ٢٠٢٢ تتضمن مشاريع توسعية من خلال افتتاح فروع جديدة وتوظيف كوادر جديدة من الكفاءات العمانية حديثي التخرّج.

■ شهدت صناعة التأمين تحوّلات مهمة خلال المرحلة الماضية نتيجة إنتشار الجائحة، كيف تصفون تداعيات الأزمة الصحية على القطاع التأميني؟

– تسببت الجائحة بآثار سلبية وأخرى إيجابية على القطاع التأميني، فبدءا بالآثار السلبية حيث ارتفع حجم المطالبات في التأمين الصحي وتأمينات الحياة خلال العام ٢٠٢١ مقارنة بالعام ٢٠٢٠، مما شكّل تحدياً كبيراً لمعظم الشركات.

اما الجانب الايجابي فكان بإنخفاض كبير جداً في حجم المطالبات الخاصة بتأمين السيارات نتيجة للقيود التي فرضت على حركة التنقل خلال إنتشار الجائحة في عام ٢٠٢٠ وبداية عام ٢٠٢١. والجانب الايجابي الأهم كان في التحوّل الكبير في عمليات التسويق الإلكتروني التي سرّعت عملية التحوّل الرقمي وإعتماد الحلول الإلكترونية في تقديم الخدمة. وبالتالي نتيجة هذا التحوّل باتت على الأقل ٥ في المئة من عمليات التأمين على المركبات تتم عبر الوسطاء من إجمالي محفظة التأمين على المركبات.

■ كيف تمكنت شركة التأمين العربية فالكون من تطوير نظامها الداخلي؟

– وضعنا خطة عمل خلال فترة الجائحة وتعاونا على تنفيذها نظرا لتوجه فريق العمل للعمل عن بُعد باستثناء بعض الموظفين الذين كانوا يتواجدون في المكتب بصورة مستمرة بهدف الاستمرار في خدمة عملائنا كالسابق.

ومن جهة أخرى، نحن مستمرون في العمل المتواصل لتحقيق التحوّل الرقمي الشامل خلال المرحلة المقبلة حيث ستتركز إستراتيجيتنا المستقبلية للوصول الى هذا الهدف. كما نجحت الشركة في تعزيز موقعها وتكون في ريادة الشركات التي تقدم خدماتها لقطاع الشركات الكبرى. ونحرص بصورة مستمرة للمحافظة على إستقرار معدلات النمو المحققة.

■ هل توسعتم في خطوط تأمينية جديدة؟

– بالتأكيد، سنقدم خلال العام ٢٠٢٢ تغطيات ضد مخاطر الأمن السيبراني، بالاضافة الى منتجات خاصة بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم فضلا عن قطاع التجزئة، بالتوازي مع تقديم خدماتنا بالفروع التقليدية.

■ إنتقلتم الى مكتب جديد خلال عام ٢٠٢١. كيف تقوّمون هذه الخطوة؟

– لا شك أن هذه الخطوة كانت بمثابة محفز لفريق العمل لا سيما في ظل الظروف الصعبة التي يعيشها العالم أجمع، وهي تتماشى مع خطط التوظيف التي نركز عليها. ونحن نعتبر أنفسنا من أفضل الشركات أداء في سوق التأمين العماني من حيث حجم المبيعات والأرباح بناء على التقارير الصادرة خلال الربع الثالث من العام ٢٠٢١.

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في السوق العمانية خلال عام ٢٠٢١؟

– عانت السوق خلال عام ٢٠٢١ من تحديات كبيرة لعل أبرزها أزمة «كوفيد-١٩» وإعصار شاهين وكلاهما أثّرا على السوق بشكل هائل لذا، منيت العديد من الشركات بخسائر فادحة. وما زالت هناك فجوة بين شركات التأمين والإعادة، إنطلاقاً من متطلبات شركات التأمين في الحصول على أسعار تنافسية في حين أن شركات الإعادة أصبحت أكثر تشدداً بعد الكوارث الطبيعية التي شهدتها السلطنة مؤخراً.

■ إلى أي مدى أنتم راضون عن نتائجكم المحققة خلال عام ٢٠٢١؟

– في ما يتعلق بإجمالي الأقساط المكتتبة، سنحقق معدلات نمو من أرقام مزدوجة وهذا يحسب لنا في سوق مثل السوق العمانية وأعزو ذلك الى جهود ومثابرة وإحترافية فريق العمل. كما أن أرباحنا في عمليات الاكتتاب كانت أعلى من العام الماضي ونحن سعداء جدا بالنتائج المحققة ونأمل أن نستمر على المنوال نفسه خلال السنوات المقبلة.

■ ما هي إستراتيجيتكم للعام ٢٠٢٢؟

– إلى جانب التركيز على عملية التحوّل الرقمي، لدينا مشاريع توسعية حيث سنفتح فروعاً جديدة وسنركز على الخطوط المربحة التي تحقق لنا عوائد جيدة في نهاية المطاف. كما سنحرص على توظيف كوادر جديدة من المواطنين الشباب، وقد قمنا بالفعل مؤخراً بتوظيف مجموعة من المواطنين نعمل على إخضاعهم لدورات تدريبية مكثّفة لأننا نؤمن أنهم مستقبل الشركة.■

FROM OUR FAMILY
TO
YOUR LOVED ONES

HAPPY HOLIDAYS



MEARCO
ASSURANCE
Since 1962

www.mearco.com

يوسف بن ميسية (رئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT):

CAAT تأقلمت مع جميع متطلبات الجائحة وأكدت مكانتها بين الكبار



«الجزائرية للتأمينات» من أهم شركات التأمين في الجزائر والعالم العربي، وتحتل مكانة عالية بين مثيلاتها، تمكنت خلال السنوات الأخيرة من تحقيق ريادة في القطاع الخاص، تعزيز وجودها في مناطق جزائرية عدة وتوسيع نطاق التأمينات. وهي حملت شعار «رهان الفرق» مرجعية للاحترافية والمهارة.

يوسف بن ميسية رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للشركة، يقول في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «ان لدى الشركة أنظمة معلوماتية حديثة، لافتا الى أن عملية دفع أقساط التأمين تتم عن طريق الدفع الإلكتروني وحتى التبليغات عن الحوادث».

ويكشف بن ميسية عن أن فرص النمو للشركة كبيرة وواعدة، في ظل تنافس كبير تشهده سوق التأمين الجزائرية. ويبدي في ختام حواره إعتزازه بالتصنيف الجيد B من AM BEST مما يؤكد قدرة الشركة على مواجهة المخاطر ويقوي من مركزها محلياً ومع شركات إعادة التأمين العالمية.

■ سرعت جائحة COVID 19 عملية التغيير في صناعة التامين بعدة طرق. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية وضمان النجاح والإستمرار لشركتكم؟

– أثرت أزمة COVID-19على كافة القطاعات عامة وقطاع التأمينات خاصة. واضطرت شركات التأمين إلى تحديد أفضل السبل لتلبية احتياجات العملاء والوكلاء والموظفين بالمنتجات والتمويل، و تكيفت المبيعات والخدمات مع الوضع غير المسبوق للوباء.

بالرغم من هذا، فإن شركة CAAT استطاعت أن تصمد أمام الأزمة وتتأقلم مع كل التغييرات التي خلقتها هذه الجائحة، وهو ما يلاحظ من خلال ارتفاع رقم أعمال الشركة خلال سنة ٢٠٢٠. تؤكد الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT، مرة أخرى، مكانتها بين الفاعلين الرئيسيين في سوق التأمين الوطني: المؤشرات تؤكد تحسن رقم أعمال الشركة حيث بلغ ٢٤,٧٥٠ مليار دينار جزائري أي ما يعادل ١٩٠ مليون دولار بزيادة ١٪ مقارنة بالسنة المالية ٢٠١٩، وتجاوزت التعويضات المدفوعة خلال العام ١١ مليارديناز جزائري أي ما يعادل ٨٥ مليون دولار أي تسوية نهائية لـ ١٥٢,٢٢٢ ملفاً.

كما تمكنت الشركة من تحقيق ربح صافٍ يقدر بـ ٢,٧٩٨ مليار دينار جزائري أي ما يعادل ٢١ مليون دولار بنسبة ارتفاع ١٠٪.

وهذا ما يثبت أن الشركة تكتسب المرونة اللازمة لمواجهة مثل هذه الأزمات. فلقد حرصت على إنشاء خليـة يقظـة لمتابعـة تطورات الأزمة الصحية 19-COVID، واتخاذ كافة القرارات وثم تطوير خطتها لاستمرارية العمل، حيث انه خلال طيلة هذه الفترة بأكملها لم تلجأ لغلق فروعها او نقاط بيعها.

وما ساعدها في ذلك أنظمتها المعلوماتية الحديثة واستعمالها لتكنولوجيا الرقمنة والاتصال عن بعد مع زبائنها، وذلك عن طريق البوابة الالكترونية التي سهلت تطبيق إجراءات التباعد التي فرضتها الجائحة مما سمح للزبائن بالاتصال عن بعد من اجل الاكتتاب ودفع أقساط التأمين عن طريق الدفع الالكتروني وحتى التبليغات عن الحوادث التي يتعرض لها المؤمن ومتابعة ملفاته.

مواكبة التطورات الرقمية

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين، ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– حدوث تطور التكنولوجيا عامة والرقمنة خاصة، جعل شركتنا تتبّع إجراءات تتيح لها مواكبة هذا التطور ومن أهم الإجراءات المتخذة:

– تطوير شبكتنا الاتصالية ونظامها المعلوماتي.

– تحديث وثائق التأمين مما يسمح للزبون بإصدارها الكترونيا.

– تحديث موقعها الالكتروني بإعادة تصميمه للتلاؤم مع التكنولوجيا الحديثة مما يسمح بالتواصل مع زبائنها وذلك من خلال :

– تسويق بعض المنتجات التأمينية (التأمينات على السكن والكوارث الطبيعية) دون اللجوء إلى وكالاتنا المنتشرة عبر الوطن.

– اكتشاف تغيرات الأسعار وكذلك العروض الجديدة مع مختلف الإرشادات.

– إحداث فضاء للزبائن لمتابعة عقودهم والتصريح بالحوادث عن بعد، و إمكانية الدفع الالكتروني(الآلي)، حيث تم وضع أجهزة الدفع على مستوى الوكالات باستعمال البطاقة البنكية أو البريدية.

كما أن النظام المعلوماتي للشركة يقوم بإعلام الزبائن آلياً، عبر الرسائل القصيرة، بآجال تجديد عقودهم ومختلف المستجدات في الشركة.

هذا، مع العلم أن الزبائن لهم إمكانية استعمال الهاتف المحمول واللوحات الذكية وكذلك الكمبيوتر للجوء إلى موقع الشركة. كل هذه الإجراءات تصب في عصرنة وتسيير الشركة ومواكبة مسار تطور التكنولوجيا عامة والرقمنة خاصة.

فرص النمو لشركتنا كبيرة وواعدة

■ أين ترون فرص النمو؟

– تماشياً مع برنامج الحكومة، المتعلق بالنهوض والتجديد الاقتصادي فإننا يمكننا القول، أن فرص النمو لشركتنا كبيرة وواعدة، وهذا بالرغم من التنافس الكبير الذي يشهده سوق التأمينات في الجزائر، إذ أن كل شركات التأمين، تعمل جاهدة للتعويض على ما خسرته من رقم أعمال خلال السنة الماضية، التي شهدت توقف نشاطات اقتصادية لكثير من القطاعات بسبب الازمة الصحية.

وعليه، فمن بين الفرص المتاحة لشركتنا من أجل تحسين نسبة نموها، نذكر على سبيل المثال، قطاع الفلاحة، حيث بإمكاننا تسجيل نسبة معتبرة من النمو من خلال التغطية التأمينية والخدمات التي يمكن أن نوفرها للفلاحين، عبر شبكتنا التجارية المتواجدة في كل الولايات المعنية بهذا النشاط الإستراتيجي للجزائر. إذ أن نسبة توغل التأمين الفلاحي في الجزائر، مازالت ضعيفة مقارنة بالقدرات الهائلة الموجودة في هذا القطاع.

كما يمكن لنشاط الصيد البحري أن يكون الدافع الكبير لشركات التأمين ، كي تحسن من نسبة أرقام اعمالها في هذا القطاع الإستراتيجي، حيث أبدت السلطات العمومية في الجزائر من خلال البرنامج الحكومي الطموح، عناية كبيرة لهذا القطاع من أجل تكثيف من إنشاء مزارع سمكية عبر الساحل الجزائري الطويل. وهذا ما أدى بشركتنا إلى إيجاد حلول تأمينية لهذا النشاط بمعية الشركة المركزية لإعادة التأمين، قصد تلبية حاجيات المستثمرين بمرافقة تأمينية شاملة وخدمات جيدة.

هناك سبل أخرى لتسجيل نمو أكثر في مجال التأمين، نذكر على سبيل المثال كذلك، الاهتمام أكثر بالأخطار البسيطة والمتعلقة بالسكنات والمحلات التجارية والحرفيين وأصحاب المهن الحرة، أو كما نسميها بالتأمين المتعدد الأخطار على السكنات و التامين المتعدد الأخطار المهني ، وهذا بعد ما أنجزت الجزائر في السنوات الأخيرة، مشاريع هائلة وضخمة من السكنات في مختلف ربوع الوطن.

كما لا ننسى كذلك أن نذكر أهمية الرقمنة في هذا المجال، وبعد أن أصبحت حاجة ملحة في السنوات الأخيرة، إذ أعطت شركتنا الاهتمام المستحق، بالاستعداد الجيد من خلال تحسين موقعها الالكتروني، والشروع في تقديم خدمات تأمينية عبر النات، من أجل الاستحواذ على عدد أكبر من مستعملي تكنولوجية المعلومات، وبالأخص شبكات التواصل الاجتماعي.

تغيّر في استراتيجيات شركات التأمين والإعادة

■ **سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد – ١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدئنا نشهد ارتفاعا في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشددا في الشروط قي منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ؟**

– بالضبط لقد شهدت منطقه الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ارتفاعا نسبيا في أقساط التأمين على إثر كوفيد ١٩ والخسائر العالمية في الكوارث الطبيعية، والتي أثرت سلباً على مؤشرات سوق التأمين الطاوي والمرافق عموماً حيث سجل اعلى مستوياته ارتفاعاً.

وفي الوقت نفسه، فإن سوق التأمين للعديد من البلدان العربية قد عززته التطورات الإيجابية في أسعار النفط، مما أدى إلى زيادة المنافسة بين شركات التأمين نظير الإنفاق الحكومي المتزايد في المشاريع الواسعة النطاق.

وتتطلع شركات التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بشكل متزايد إلى حماية أوسع للمخاطر الكبرى، بما في ذلك العنف السياسي، والخسائر المرتبطة بالبيانات السيبيرانية، ومسؤولية الإدارة وانقطاع الأعمال.

وحسب شركات إعادة التأمين الرائدة، فإن الخسائر الاقتصادية الناجمة عن الكوارث الطبيعية والتغيرات المناخية تقدر بنحو ٧٧ مليار دولار في جميع أنحاء العالم في النصف الأول من العام ٢٠٢١، ويعد هذا النصف الأول الأكبر ثمنا منذ سنوات، عندما ارتفعت الفاتورة بسبب الكوارث العدة كالزلازل في اليابان ونيوزيلندا (٢٠١١)، والأعاصير التي ضربت خليج المكسيك (٢٠١٧) بالإضافة الى الفيضانات التي شهدتها اوروبا اخيرا.

وعلى الرغم من الإضافة المسجلة في ذات القطاع فقد غيرت العديد من شركات التأمين وإعادة التأمين من استراتيجياتها ما جعلها تسعى الى الانتقاء الدقيق للمخاطر، وذلك بوضع المعايير الجيدة لهندسة التأمين وصناعته.

تصنيف جيد من AM BEST

■ **ما هي اخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركاتكم؟**

– قامت الشركة الجزائرية بعملية تصنيف من قبل شركة تصنيف الخدمات AM Best. وقد قامت بهذه العملية لأنها تعتبر أن التصنيف والتقييم من أهم عوامل إعطاء الثقة لدورها وحجمها ومركزها المالي، إذ يحقق الشفافية ويضع نوعا من المقياس التنافسي.

وقد منحت AM Best تصنيف القوة المالية B (مرضٍ) وتصنيفاً ائتمانياً طويل الأجل للمصدر bb+ (مرضٍ). ويعكس هذا التصنيف قوة ميزانيتها العمومية بالإضافة إلى أدائها التشغيلي القوي مع نظرة مستقبلية مستقرة.

فوفقاً لوكالة التصنيف فان نتائج الشركة لسنوات ٢٠١٦–٢٠٢٠قوية مع متوسط النسبة المجمعة على مدى خمس سنوات يقدر بـ ٨٤,١٪ وعائد على حقوق المساهمين يقدر بـ ١١٪.

وهذا التصنيف الائتماني يؤكد قدرة الشركة على مواجهة المخاطر المحتملة، فضلا عن دعم تعزيز من مكانتها في سوق التأمين، وفي الوقت عينه يقوّي من قيمتها ومن مركزها للتعامل مع شركات إعادة التأمين الدولية.■



جواد محمد (الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي SOLIDARITY - البحرين):

مستمرون بتعزيز التحوّل الرقمي لمصلحة العملاء



يشير جواد محمد الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي – البحرين SOLIDARITY إلى أن الشركة حافظت على استقرار أدائها التشغيلي رغم جائحة «كورونا» كونها السباقة في القطاع بتبني الحلول الرقمية ونظام عمل الموظفين عن بُعد. ومن هنا شرّعت بإطلاق حزمة من الخدمات التأمينية الرقمية عن طريق الهاتف والإنترنت والفيديو وCHATBOT.

ويؤكد جواد محمد أن الشركة حرصت على ثبات أسعار منتجاتها إيماناً منها بمسؤوليتها الإجتماعية مع حفاظها على مستوى خدماتها.

■■■ قاعدة العملاء محدودة نسبياً في البحرين ما يرفع من حدّة المنافسة ■■■

■ سرعت جائحة كورونا عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– ان جائحه «كوفيد ١٩» أثرت سلباً على العالم باسره، حيث كان النصيب الاكبر من التأثيرات على الخسائر البشرية والاقتصادية عالمياً. وادى الاغلاق الكلي والجزئي في بعض الدول إلى الركود الاقتصادي في مختلف القطاعات اكثرها مجال السياحة والترفيه الامر الذي صاحبه تراجع ملحوظ في الطلب على تأمينات الصحة والسفر.

سوليدرتي حافظت على استقرار أدائها التشغيلي رغم الجائحة كونها الشركة السباقة في قطاع التأمين بتبني وابتكار الحلول الرقمية التي أسهمت في تغطية احتياجات ومتطلبات العملاء عن بُعد في ظل هذه الأوضاع الصعبة وغير المستقرة. كما أسهم تطبيق نظام عمل الموظفين عن بُعد بدور إيجابي على الكفاءة التشغيلية للشركة.

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– نفخر بأن سوليدرتي البحرين كانت رائدة في التحول الرقمي بمملكة البحرين وتعمل باستمرار على رقمنة خدماتها المقدمة للزبائن بشكل متواصل لمواكبة التطورات والمتغيرات السريعة الناتجة عن فيروس «كورونا» وتجلى ذلك في المرونة التي تعاملت بها الشركة مع الظروف الاستثنائية التي فرضتها هذه الازمة، وقد أثبت ذلك قدرتنا على التكيف مع هذه الأوقات الصعبة.

وقد استثمرت الشركة في مجال التحول الرقمي وركزت على الاستغلال الأمثل لتكنولوجيا التأمين خلال الفترة السابقة بشكلٍ مكثف، وعززت كفاءة الخدمات الالكترونية وسهلت الوصول الرقمي للعميل من دون الحاجة للحضور الشخصي لمكاتب وفروع الشركة، كما قامت سوليدرتي بطرح خدمات رقمية شاملة كبديل عن الخدمات التقليدية ضمن مواكبتها للتحول الرقمي حيث شرعت في إطلاق حزمة من الخدمات التأمينية الرقمية عن طريق الهاتف والانترنت والفيديو وChatbot وذلك لتمكين العميل من اجراء معاملاته بكل يسر وسهولة عن بُعد، وسنستمر في الفترة القادمة بدعم التحول الرقمي عبر بذل جميع الجهود الممكنة لتطوير وتحسين خدماتها الرقمية المقدمة للزبائن.

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– هنالك العديد من الصعوبات والتحديات التي تواجه شركات التأمين في مملكة البحرين، ولعل اهم هذه التحديات هو العدد الكبير لشركات التأمين في المملكة والتي تتنافس فيما بينها على قاعدة عملاء محدودة نسبياً، حيث لا يتجاوز عدد سكان مملكة البحرين المليون ونصف نسمة مما يجعل المحافظة على الحصة السوقية صعباً للغاية في ظل المنافسة الشرسة في السوق.

من ضمن التحديات أيضاً عدم إدراك شريحة كبيرة من المجتمع ضرورة الحصول على تغطية تأمينية شاملة لمختلف الجوانب، مثل تأمين المنازل والتأمين الطبي والتأمين على الحياة وغيرها، ومن هنا يبرز دور شركات التأمين بضرورة تكثيف العمل على زيادة وعي المجتمع بأهمية وضرورة التأمين.

كما أن الوضع الراهن والمتعلق بتفشي فيروس «كورونا» قد فرض على السوق بشكل عام وعلى المحافظ الاستثمارية لشركات التأمين بشكل خاص، وأجبر جميع شركات التأمين على التكيف والتأقلم لتقديم خدماتها رقمياً للعملاء في ظل الإجراءات الاحترازية والتباعد الاجتماعي.

الفرص موجودة دائماً

■ أين ترون فرص النمو؟

– الفرص موجودة دائماً وهذا ما حدث مع جميع الأزمات السابقة التي مر بها العالم، ولكن ازمة «كورونا» مختلفة، فهي الى الآن مستمرة ولا أحد يعلم متى ستنتهي والى أي مدى ستصل آثارها، وهنا تكمن أهمية المراقبة الجيدة وتحليل احداث السوق وتغير حاجات العملاء، لتحديد هذه الفرص ومن ثم اقتناصها بالشكل المناسب.

فيما يخص شركات التأمين، ظهرت العديد من الفرص خلال هذه الازمة، ولعل أهمها مساهمة هذه الأزمة بالدفع بعجلة التحول الرقمي بسرعة أكبر ومضاعفة وتيرة رقمنة العمليات والخدمات، وقد احسنت سوليدرتي استغلال هذه الفرصة وتمركزت بشكلٍ مثالي في السوق، كونها الشركة الرائدة في التحول الرقمي، مما انعكس على زيادة الحصة السوقية والأرباح بشكل ملحوظ.

كما أبرزت جائحة «كورونا» ضرورة ان تكون الشركات على اتم الاستعداد للتحديات غير المتوقعة والجاهزية الدائمة لإدارة الأزمات بشكل مناسب للاستمرار في ظل أصعب الظروف والاحداث المتغيرة والتي يجب ان لا تؤثر على جودة الخدمات المقدمة للزبائن مهما كان السبب، وهذا من اهم الدروس والخبرات التي استفادت منها سوليدرتي خلال الازمة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حرصت سوليدرتي البحرين على ثبات أسعار منتجاتها التأمينية لعملائها ايماناً منها بمسؤوليتها الاجتماعية وقامت بتوفير جميع منتجات التأمين، ومنها على سبيل المثال لا الحصر – تأمين المركبات والتأمين ضد الحريق والتأمين على الحياة والتأمين الصحي وتأمين السفر وغيرها بأسعارٍ ثابتة في الفترة السابقة. كما ان شراكة سوليدرتي البحرين المجتمعية مستمرةً عن طريق المحافظة على مستوى الخدمات التأمينية والأسعار التنافسية التي ستكون في النهاية لمصلحة العملاء.■



DAMANA and SAICOHEALTH are registered trademarks for MIG and Saudi Arabian Insurance Company B.S.C. (c) | License LII / 003 - CR 10316-1 | Licensed and regulated as a locally incorporated insurance firm by the Central Bank of Bahrain (CBB) | Authorized and Paid up Capital: BHD 20,000,000

فازت بجائزة الشركة الأكثر ابتكاراً في مجال التكافل العائلي للعام ٢٠٢١

سعيد حتحوت (الرئيس التنفيذي لشركة الهلال لايف AL HILAL LIFE - البحرين):

حولنا السلبيات التي واجهتنا إلى فرص لتطوير أنفسنا والتقرّب من عملائنا



شهدت «الهلال لايف» نمواً متسارعاً حتى أصبحت واحدة من شركات التأمين الرائدة خلال سنوات قليلة. ولمواصلة خططها التوسعية اهتمت بتنظيم المهام التي تساهم في تحسين الخدمة المقدمة للعملاء، مستدركة لأهمية التحوّل الرقمي حيث اختارت هذه الشركة في العام ٢٠٢١ «فولكرم ديجيتال» لتقديم تجربة رقمية فريدة.

وتأكيداً لريادتها فازت خلال العام ٢٠٢١ بجائزة الشركة الأكثر ابتكاراً في مجال التكافل العائلي من GLOBAL ECONOMIC.

سعيد حتحوت الرئيس التنفيذي لشركة «الهلال لايف AL HILAL LIFE **– البحرين» يوضح في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن الشركة عمدت إلى تطوير قدرتها التسويقية للوصول والتفاعل مع العملاء وذلك عبر الوسائل التكنولوجية والرقمنة بفعل التداعيات التي فرضتها الجائحة على أسواق التأمين.**

وتسعى الشركة إلى إنجاز التحوّل الرقمي الكامل بنهاية العام ٢٠٢٢ ما يجعل عملية البيع أكثر سلاسة ووضوحاً. وهذا التحوّل سيطال تدريجاً كامل جوانب الشركة.

وعلى الرغم من العديد من التحديات التي واجهها القطاع فإن «الهلال لايف» أطلقت عدداً من البرامج في العام ٢٠٢١ ومنها برنامج رؤية للتعليم، وبرامج الأمراض المستعصية وبرنامج حماية جديد فيه خاصية النقل PORTABILITY **في حال قرّر العميل الإنتقال من البحرين أو الكويت.**

■ سرَّعت جائحة «كوفيد ١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– التعامل مع جائحة «كوفيد ١٩» تم على عدة أصعدة أهمها حماية موظفينا وعملائنا عبر نشر الوعي الصحي، اعادة النظر بمعايير الأمان في مكاتبنا وتطوير امكانية العمل عن بعد بشكل لا يؤثر على نوعية الخدمات المقدّمة لعملائنا ومن ناحية أخرى فقد قامت الشركة بتطوير قدراتها التسويقية للوصول والتفاعل مع العملاء وذلك عبر الوسائل التكنولوجية والرقمنة.

تحول رقمي كامل هذا العام

■ تقود تكنولوجيا التأمين والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– خلال العام ٢٠٢١ قامت شركتنا باعادة النظر بجميع عملياتها بغية التحوّل الرقمي الكامل بنهاية العام ٢٠٢٢ حيث قد انهينا تطوير ورقمنة جزء كبير من طريقة البيع والتسويق عبر موقع الكتروني جديد ومنصات رقمية مرتبطة بأنظمة الدفع والتعريف والادارة وغيرها مما يجعل عملية البيع سلسة، واضحة وممتعة للعميل علما أن هذا التحوّل سوف يطال تدريجيا كامل جوانب الشركة.

التحديات

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها؟

– لا تختلف التحديات التي نواجهها عن التحديات الذي تواجهها معظم الشركات في البحرين والعالم بظلّ الجائحة ومنها التضخّم، انخفاض الايرادات، القدرة على تحصيل الأقساط، تقلّبات الأسواق الخ...علما أننا تمكنّا خلال السنتين الماضيتين من تحويل أي سلبيات تواجهنا إلى فرص لتطوير أنفسنا والتقرّب من عملائنا.

برامج ممتازة

■ هل اطلقتم منتجات جديدة تتلاءم مع الاوضاع المستجدة؟

– لقد قمنا خلال العام ٢٠٢١ بإطلاق عدد من البرامج الممتازة ومنها برنامج رؤية للتعليم وهو برنامج مصمّم خصيصا للأهل من أجل ضمان تعليم أولادهم، كما قمنا بإطلاق عدد من برامج الأمراض المستعصية المتخصّصة وبرنامج حماية جديد فيه خاصية النقل portability في حال قرر العميل الانتقال من البحرين أو الكويت.

تمكنت الشركة من تحقيق أهدافها من ناحية الانتاجية والربحية وتطوير الامكانيات الرقمية

فرص قطاع التأمين للتطوّر ضخمة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

كانت سنة ٢٠٢١ مليئة بالتحديات علما أن الشركة تمكّنت من تحقيق اهدافها من ناحية الانتاجية والربحية المتوقّعة ومن ناحية تطوير الامكانيات الرقمية لمواكبة المرحلة المقبلة، كما ولدينا نظرة ايجابية للمستقبل ونرى أن فرص قطاع التأمين للتطوّر ضخمة في ظلّ تحسّن الوعي التأميني والتطوّر الرقمي الذي يمكّن الشركات الوصول إلى شريحة أكبر من العملاء.■

الهلال تكافل
alhilal takaful

قم بحماية موظفيك و عائلتك من خلال مجموعتنا الفريدة من حلول التأمين التكافلي للشركات و الأفراد المصممة خصيصا لك

- برنامج الحماية و الإدخار للأفراد
- برنامج حماية الأسرة
- برنامج الحوادث الشخصية
- برنامج الأمراض المستعصية
- برنامج التكافل العائلي الجماعي
- برنامج التكافل الطبي الجماعي
- برنامج حماية الشخص الرئيسي
- برنامج التأمين التكافلي على حياة الأشخاص الممولين



Your Life, Our Promise.

عن الهلال تكافل

تأسست الهلال تكافل ش.م.ب. (م) في مملكة البحرين سنة ٢٠٠٩ كشركة محلية للتأمين على الحياة، متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، كجزء من مجموعة البنك الأهلي المتحد. رؤية الشركة هي أن تكون الخيار الأول للحماية و الإدخار في الشرق الأوسط. تشغل شركة الهلال تكافل مجموعة مختارة من منتجات التكافل العائلي، و التي تقدم برامج توفير و حماية للأفراد باضافة إلى برامج تناسب الشركات. شركة الهلال تكافل مخوله من قبل البحرين المركزي لتوفير منتجات التكافل العائلي في البحرين، و مصرحه من قبل وحدة تنظيم التأمين لتوفير منتجات التكافل العائلي في الكويت.

د. أحمد عبد العزيز (العضو المنتدب لشركة مصر لتأمينات الحياة MISR LIFE INSURANCE):

نستند في عملنا إلى أرضية صلبة ورؤية جريئة تحفز على الإبتكار والإستثمار في التقنيات الحديثة



«مصر لتأمينات الحياة» هي إحدى شركات مصر القابضة وتعتبر الشركة الرائدة في مصر في نشاط تأمينات الأشخاص بخبرة تمتد لأكثر من ١١٥ عاماً في صناعة التأمين في مصر والعالم العربي، ولديها أكبر شبكة فروع بجميع أنحاء مصر.

ويؤكد د. احمد عبد العزيز العضو المنتدب للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أنه على الرغم من الصعوبات والتحديات التي يواجهها القطاع فإن الشركة حرصت على توفير أعلى التقنيات والخدمات الإلكترونية للحصول على كافة المعلومات بطريقة بسيطة وآمنة.

ويكشف عن أن الشركة ستصدر قريباً ثلاثة منتجات جديدة تجمع بين مزايا الإستثمار والإدخار والدعاية، مشدداً على التطلع إلى المستقبل بثقة وتفاؤل مستنداً إلى أرضية صلبة ورؤية جريئة تحفز على الإبتكار والإستثمار.

■ سرّعت جائحة Covid19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– أثرت جائحة Covid19 على العديد من القطاعات والمجالات في العالم أجمع، وقد قامت الدولة باتخاذ العديد من الإجراءات الاحترازية التي تضع بلدنا في حزمة الدول الآمنة نسبياً من آثار فيروس «كورونا». وأعتقد أن تأثير الكورونا سيكون أقل من السنة الماضية فقد حصلنا بحمد الله على اللقاحات، وأصبحنا قادرين على التعامل مع هذا الوباء العالمي مما يجعل تأثيره على كافة القطاعات نسبياً وليس كما سبق بما في ذلك قطاع تأمينات الحياة.

وعلى رغم الصعوبات والتحديات التي تتعرض لها القطاعات المختلفة في الدولة إلا أن شركة مصر لتأمينات الحياة حرصت على توفير أعلى التقنيات والخدمات الإلكترونية للحصول على كافة المعلومات بطريقة بسيطة وآمنة.

لذا فإن التحول الرقمي والشمول المالي يعد أهم الطرق التي يجب التعامل معها بجدية داخل منظومة العمل أو خارجها لتوفير حماية الموظفين والعملاء للحد من الإصابة والتسهيل على العملاء وإتاحة سبل الدفع الرقمية، التي تمكن عملاءنا مباشرة دفع الأقساط الخاصة بهم، من خلال تطبيقات (Omni Channel) الخاص بالشركة، أو من خلال شركات التحصيل الالكتروني، أو بطاقات الائتمان، وأيضاً عبر شركات الاتصالات وتحويل القسط عبر الهاتف المحمول تسهيلاً على العميل.

تكنولوجيا المعلومات محرك رئيسي للتغيير

■ تقود تكنولوجيا التأمين والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– شركة مصر لتأمينات الحياة تدرك جيداً أهمية تكنولوجيا المعلومات، وأنها المحرك الرئيسي للتغيير وإدارة عملية التحول الرقمي للمؤسسات المالية. ولذلك إرتكزت إستراتيجية التغيير والتحول الرقمي التي بدأتها منذ ستة أعوام على ثلاثة محاور رئيسية هي:

* تأهيل الكوادر البشرية، Capacity Building.
* إعادة هيكلة دورات العمل، Process Re-engineering.
* تطبيق نظم حديثة ومتكاملة، Integrated Systems.

وقد بدأت الشركة خطة التطوير وتطبيق هذه المحاور الثلاثة منذ عام ٢٠١٥، وهدفها الرئيسي تقديم خدمات متكاملة وحديثة للعملاء في أي مكان وفي أي وقت وكيفما يشاء.

وأهم ملامح هذه الخطة هي:

* تطبيق النظم المتكاملة لتأمينات الحياة ILIS..
* تطبيق نظم التسويق والبيع الرقمي من خلال الإنترنت Omni-Channel قناة التسويق الأحادية.
* تطبيق نظم الدفع والتحصيل الإلكتروني (... Fawry – Mpos – E-Wallet - ACH).
* تطبيق النظم المالية والإدارية ERP.
* إطلاق (Call Center and IVR) مزود بأحدث أساليب الخدمة الذاتية.
* إتاحة أول وثيقة تأمين يتم بيعها أونلاين وهي وثيقة تسلم للسيدات والرجال للحد من أعباء مرض السرطان ويمكن للعميل أن يشتري الوثيقة عبر قناة التسويق الأحادية الـ Omni-Channel المتاحة عبر التطبيق الرقمي والموقع الرسمي للشركة.
* اطلاق تطبيق الـ CHATBOT بتقنية الرد الالي لاستفسارات العملاء من خلال الـ WHATSAPP.

كان من المهم بل ومن الضروري للشركة أن تعمل على تطوير أسلوب العمل والخدمات المقدمة للعملاء لمواكبة التطور التكنولوجي وتوقعات العملاء الحالية.

فالعميل الحالي لم يعد ذلك العميل الذى يمكن أن يتقبل فكرة الإنتظار للحصول على وثيقته أو الذي لديه الوقت لزيارة أقرب فرع لسداد أقساطه.

لذلك سعت الشركة لإقتناء الأدوات التى تمكنها من تقديم الخدمات التأمينية للعميل من خلال المنصات الإلكترونية المتعددة.

ولكي يتم تطبيق مشروعات التطوير كان من الضروري وضع أساس قوي للبنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات حتى تعمل هذه النظم على أساس ثابت ، لذلك تم تطوير شبكة المعلومات وخطوط الربط بين فروع الشركة.

التحديات

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها؟

– هناك العديد من التحديات التي تواجه صناعة التأمين منها:

* الاهتمام بزيادة الوعي التأميني.

من اهم التحديات التي تواجه صناعة التأمين في مصر هو نقص الوعي التأميني لدى العديد من فئات الشعب المصري لذا تسعى الدولة من خلال الجهات المعنية لتطوير قطاع التأمين وتوفير التشريعات التي تساهم في نشر الوعي التأميني من خلال الشمول المالي. لذا يجب أن تتضافر جهود جميع المعنيين بالأمر من جهات وشركات حكومية وخاصة لتنمية هذا القطاع الذي يساهم بشكل كبير في دفع عجلة الاقتصاد القومي.

وعلى الرغم من كل الصعوبات والتحديات التي تتعرض لها القطاعات المختلفة في الدولة إلا أن شركة مصر لتأمينات الحياة حرصت على توفير أعلى التقنيات والخدمات الإلكترونية للحصول على كافة المعلومات بطريقة بسيطة وآمنة.

مواكبة التطور الرقمي

من المهم جداً الاستمرار في مواكبة التطور الرقمي الذي يشهده العالم. وقد تحركت شركة مصر لتأمينات الحياة في ذلك مبكرا، حيث قمنا بتوفير عدة قنوات رقمية للدفع ونشر المعلومات عن منتجاتنا وعن أهمية تأمينات الحياة وقمنا بالتسهيل على عملائنا وبخاصة في ظل التحديات الحالية.

الاهتمام بتقديم حلول تأمينية جديدة تلبي احتياجات العملاء المتغيرة

من اهم التحديات التي نهتم بها بشكل مستمر توفير منتجات وحلول تأمينية مبتكرة تناسب جميع الفئات والأعمار، فقد قمنا بالتعاون مع البنك الأهلي المصري في إصدار وثيقة معاش بكره حصرياً لعملاء البنك من خلال فروعه، وهي وثيقة متميزة وفريدة من نوعها ولها العديد من المميزات التي تجعلها أحد أهم الحلول والمنتجات التأمينية التي تتوافر في السوق لما لها من مميزات لا توجد في أي وثيقة أخرى. وسوف تصدر الشركة في القريب العاجل جدا ثلاثة منتجات جديدة تجمع بين الرعاية والاستثمار والادخار.

وأخيراً وليس آخراً، على الجميع أن يعي حقيقة أن التأمين هو أحد أذرع الادخار الهامة، وعلى الأجيال الجديدة أن تفكر في المستقبل لسنوات طويلة وتنمية فكر الإدخار عندهم لأن الأصل في التأمين هو الحياة بغرض الاستثمار والادخار في المقام الأول.

حزمة من البرامج والحلول

■ **هل اطلقتم منتجات جديدة تتلاءم مع الاوضاع المستجدة؟**

– تقدم شركة مصر لتأمينات الحياة حزمة من البرامج والحلول التأمينية المتميزة التي تشبع رغبات افراد الاسرة المصرية وتساعدهم على الادخار والاستثمار وتحقيق أهدافهم المالية وتوفير حياة كريمة لهم، وذلك من خلال ٣٠ برنامجاً تأمينياً متميزاً، علاوة على المنتجات الجديدة المبتكرة التي تلبي كل احتياجات المجتمع المصري.

أما عن المنتجات الجديدة، فسوف تصدر الشركة قريبا جدا ثلاثة منتجات جديدة، وهي منتجات تجمع بين مزايا الاستثمار والادخار والرعاية، وتتميز بتقديم مبلغ تأمين متزايد خلال فترة التأمين ليتواكب مع ارتفاع معدل التضخم.

خطط طموحة

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– لدينا خطط طموحة للسنوات القادمة ونسعى لمواكبة كل ما هو جديد في مجال تقديم وتوفير المنتجات والحلول التأمينية في إطار الخدمات المالية غير المصرفية ومواكبة كافة صور التقدم التكنولوجي، ومن مسؤوليتنا تجاه عملائنا الاستمرار في تصدر السوق والعمل على توفير منتجات جديدة ومبتكرة لتواكب كافة احتياجات العملاء الحاليين والمستهدفين.

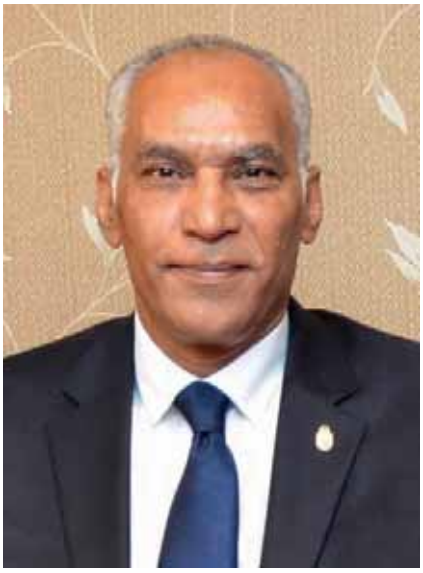
ومن المقرر أن يتم ضمن خطة تطوير ونمذجة الفروع الجغرافية للشركة البالغة ١٥١ فرعاً على مستوى الجمهورية افتتاح اربعة فروع ذكية جديدة للشركة، مصممة على أحدث مستوى في كل من الإسكندرية والمنيا وسوهاج، طنطا، وتهدف الشركة من خلال مشروع نمذجة الفروع وتأسيس فروع ذكية إلى مواكبة التقدم التكنولوجي والتعامل مع البنية الرقمية من خلال وضع أُطُرٍ إستراتيجيةٍ لتشغيل التحول الرقمي للفروع والتفاعل الإلكتروني لتحقيق رضا العملاء الحاليين والمستهدفين وتطوير صورة الشركة الذهنية.

وفي اطار المبادرة الرئاسية لتطوير قرى الريف المصري (حياة كريمة) قامت الشركة بتوقيع بروتوكول التعاون مع البنك الزراعي المصري لتقديم خدمات التأمين البنكي من خلال فروع البنك في قرى حياة كريمة.

وفي مجال الاستثمار قامت الشركة بإطلاق أول صندوق استثمار للشركة بحجم مبدئي ١٠٠ مليون جنيه، كما قامت الشركة بإطلاق ثاني صناديق الاستثمار بالمشاركة مع البنك الاهلي المصري (صندوق استثمار الاهلي / حياة) بحجم مبدئي ٥٠ مليون جنيه والذي وصل حتى تاريخه الي اربعة اضعاف الحجم المبدئي فقد وصل حجم الصندوق ٢,٥ مليون جنيه

وبهذا أستطيع أن أؤكد إننا نتطلع اليوم إلى المستقبل بثقة وتفاؤل مُستندين على أرضية صلبة ورؤية جريئة نحفّز من خلالها الابتكار والاستثمار في التقنيات الحديثة لدفع عجلة التحول الرقمي، علاوةً على اغتنام الفرص المستقبلية لتعظيم القيمة المضافة للعملاء والمساهمين على حد سواء. ■





محمد حسن فرغلي

(العضو المنتدب لشركة «قناة السويس للتأمين»):

خطتنا الحالية هي مضاعفة الأقساط إلى ٢ مليار جنيه خلال ٣ سنوات وتكوين محفظة أقساط متوازنة ومتنوعة

نتيجة للثقة والتقدير لأساليب الإدارة الحديثة ودعم تقديم الخدمات لعملائها، اكتسبت قناة السويس للتأمين السمعة الجيدة، في الأسواق المحلية والعالمية.

ويوضح العضو المنتدب للشركة محمد حسن فرغلي، ان الشركة تخطط لمضاعفة الأقساط إلى ٢ مليار جنيه، خلال ٣ سنوات ضمن خطة طموح للنمو والتطوير.

كما تسعى إلى تكوين محفظة أقساط متوازنة ومتنوعة، إضافة إلى إعادة هيكلة الفروع في مناطق جغرافية.

ووفق فرغلي، فإن الشركة تدرس دعم ملاءتها المالية وزيادة رأس المال المدفوع إلى ٢٠٥ ملايين جنيه. بدلاً من ١٩٠ مليوناً، لافتاً إلى دراسة الشركة للتوسع في التأمين متناهي الصغر.

■ هلا تحدثنا عن استراتيجية عملك بعد توليك منصب العضو المنتدب للشركة؟

– نسعى إلى تعزيز حصتنا في السوق المصرية، من خلال استراتيجية متوازنة تتوافق مع مكانة الشركة في سوق التأمين، وتهدف إلى تحقيق أعلى معدلات ربحية ممكنة، من خلال الاختيار الجيد للخطر، مع سياسة تكوين محفظة تأمين متنوعة من جميع أنواع تأمينات الممتلكات.

كما ونسعى إلى الإنتشار الجغرافي، وتوسيع شبكة الفروع والوكلاء والمكاتب، لتلبية احتياجات العملاء الحاليين والوصول إلى كل العملاء المتوقعين، بجانب الإستثمار في الكوادر البشرية، وتعزيز قدرتها على الحوار والإتصال وإشباع حاجتها الوظيفية، لضمان رضائها الوظيفي، ولتمكينها من تحقيق أهدافها، وإنجاز الرؤية المشتركة، وتأهيل وتدريب كوادر فنية مؤهلة ومتخصصة.

بالإضافة إلى سعينا إلى خلق الأفكار الجديدة والمقترحات الإبداعية، والتأكيد على مسؤوليتها الإجتماعية، في تطوير وتوعية المجتمع بأهمية التأمين.

■ وما أبرز الآليات المعتمدة لتنفيذ ذلك؟

– تسعى الشركة إلى تكوين محفظة تأمينية متوازنة ومربحة، تساهم في تحقيق الأهداف والخطط الموضوعة من حجم نمو مرضي في اقساط التأمين، ومن أهم العوامل التي تساعد في النجاح هي إبرام إتفاقية إعادة تأمين قوية مع كبرى الشركات العالمية.

تقديم الحماية المطلوبة لصغار المستثمرين

■ هل تدرس الشركة إصدار منتجات جديدة حالياً؟

– تدرس الشركة استحداث منتجات تأمينية جديدة، تلبي احتياجات السوق، كما تنوي الشركة المشاركة في سوق التأمين متناهي الصغر، تماشياً مع سياسة الدولة المصرية، من خلال تقديم الحماية المطلوبة لصغار المستثمرين.

قوة الملاءة المالية وتصنيف مقبول

■ ما هو التصنيف الإئتماني للشركة حالياً؟

– الشركة حصلت على تصنيف إئتماني من مؤسسة AM BEST العالمية للتصنيف الإئتماني وهو -B (مقبول)، وعلى تصنيف إئتماني طويل الأجل بدرجة -bb، مع نظرة مستقبلية مستقرة، وأكدت مؤسسة AM BEST أن التصنيف يعكس قوة الملاءة المالية لشركة قناة السويس للتأمين، والتي ترى المؤسسة أنها قوية.

كما حصلت الشركة على تصنيف إئتماني AA-egy من وكالة فيتش العالمية للتصنيف الإئتماني، وحصلت على تصنيف +B لقوتها المالية، مع نظرة مستقبلية مستقرة، وأوضحت وكالة فيتش العالمية، أن هذا التصنيف يعكس الأداء الإيجابي لشركة قناة السويس للتأمين بالسوق المصرية، إلى جانب تحسن أدائها المالي وأرباحها المتوازنة.

والشركة تخطط، تنفذ، تراقب، تراجع، وتقيم أدائها عن طريق تطبيق نموذج فريد في مجال التأمين، من خلال نظام يجمع بياناتها وينتج عنه مؤشرات التقدم.

قدرة مالية للوفاء بالتزاماتنا

■ هل تجاوزت الشركة تداعيات جائحة فيروس «كورونا» المستجد «كوفيد-١٩»؟

– بالرغم من ظروف جائحة «كورونا» وتأثيرها على العالم ومصر، فإن الشركة نجحت في تحقيق أقساط تأمين بنهاية العام المالي ٢٠٢٠/ ٢٠٢١ بلغت ١,١١٤ مليار جنيه مقابل ١,٠٠١ مليار عن العام ٢٠١٩/ ٢٠٢٠ بمعدل نمو بلغ ١١,٢٨٪، كما قامت بسداد تعويضات لعملائها بمبلغ ٣٧٥ مليون جنيه مقابل ٣٥١ مليوناً العام السابق بزيادة قدرها ٦,٨٤٪، وهو ما يعكس التزام الشركة تجاه عملائها وقدرتها المالية على الوفاء بالتزاماتها.

■ كم بلغ حجم الأقساط المستهدفة خلال العام المالي الجاري ٢٠٢١/ ٢٠٢٢؟

– تستهدف الشركة المحافظة على معدل النمو هذا، وتسعى إلى تحقيق ١,٢٥٠ مليار جنيه خلال العام المالي ٢٠٢١/ ٢٠٢٢ واستهداف تحقيق ٢ مليار خلال ٣ سنوات، من خلال خطة طموح في ظل رؤية مجلس الإدارة الحالي برئاسة المهندس **محمد عادل فتحي**.

التسويق الرقمي والتصنيف الإئتماني

■ ما هي ملامح خطة التطوير التي تقوم بها الشركة حالياً؟

– الشركة مهتمة بتطوير العديد من قطاعاتها في الفترة المقبلة، مثل التسويق الرقمي والموارد البشرية، وتهتم الشركة أيضاً بملف التصنيف الإئتماني والعمل على تحسين موقف التصنيف الإئتماني للشركة، من خلال الإهتمام بتقارير وكالات التصنيف وتحليلها، من خلال إدارة المخاطر المؤسسية.

الخيار الأول لأي عميل

■ ما هي أسس النجاح بالشركة؟

– منذ تأسيس الشركة في العاشر من أكتوبر عام ١٩٧٩، وهي تحقق النموذج الأمثل والخبرة الشاملة، في تقديم الخدمات التأمينية المتميزة للمشروعات القومية، ومشروعات القطاع الخاص والإستثماري وغيرها.

وتتطلع الشركة إلى أن تصبح الخيار الأول لأي عميل، لما لها من خبرات متراكمة خلال عقود، أسست خلالها مخزون من المعرفة والتجارب، وما لديها من إمكانيات حشدت لها جميع الطاقات، كما تعمل على زيادة حصة الشركة في السوق من محفظة أعمال مربحة. ■

MOTORcare egypt

OFFERING COMPLETE 360° SURVEY SERVICES





خالد عبد الصادق

(الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة المهندس للتأمين MIC):

نستمد فرص نمونا من النجاحات الاقتصادية المتتالية للدولة المصرية

يقول خالد عبد الصادق، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة «المهندس للتأمين MIC» في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، «إن الشركة تعمد الأساليب التكنولوجية الحديثة في إصدار الوثائق إلكترونياً، وفي التواصل مع العملاء وخدمتهم وفي عقد اللقاءات والإجتماعات ووسائل الدفع الإلكتروني، كل ذلك، في إطار مواكبة خطة التحوّل الرقمي للدولة.

أما التحدي الرئيسي للشركة فيرى عبد الصادق أنه يتمثل «بالحصول على رضا العملاء وتقديم خدمة تأمينية ذات جودة عالية وبطرق ميسرة بالتزامن مع انتقاء الأخطار والإكتتاب الفني الجيد».

وإذ يرى عبد الصادق أن فرص النمو تكمن في النجاحات الإقتصادية المتتالية للدولة المصرية إثر تحقيقها استقراراً إقتصادياً كبيراً خلال الفترة الماضية فإنه يتوقع نمواً أكثر في الأقساط المباشرة لشركات التأمين وقطاع التأمين الطبي والمسؤوليات والحوادث المتنوعة.

■ سرعت جائحة «كوفيد-١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشرككم؟

– سرعت جائحة «كورونا» من عملية التغيير في صناعة التأمين بشكل عام وعلى استراتيجيتنا الحالية والمستقبلية بشكل خاص، وحاليا تعمل الشركة جاهدة على مواجهة أي تداعيات مستقبلية من خلال اعتماد الأساليب التكنولوجية الحديثة في إصدار الوثائق إلكترونياً بعد موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية، وإستخدام التكنولوجيا في التواصل مع العملاء وخدمتهم، وكذلك عقد الإجتماعات واللقاءات ووسائل الدفع الالكتروني، و تفعيل التوقيع الإلكتروني بجانب الاهتمام أكثر بدراسة المخاطر المستقبلية التي قد تتعرض لها الشركة، هذا وبالإضافة إلى التميز والتنوع فى تقديم منتجات تأمينية تلبي إحتياجات وتوقعات عملائنا، وتقديم الدعم المناسب لهم بشكل سريع وفعال.

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– كما ذكرت من قبل تعمل الشركة على تطوير بنيتها التكنولوجية، وذلك في إطار مواكبة خطة التحول الرقمي للدولة، لذلك يتم العمل حالياً على توفير نظام تأميني شامل متكامل لكافة العمليات التأمينية والمالية للشركة لإستبدال نظامها الحالي، بحيث يفي هذا النظام بجميع متطلبات الشركة.

رضا العملاء وتقديم خدمة تأمينية ذات جودة عالية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– التحدي الرئيسي الذي تسعى شركتنا على تحقيقه بإستمرار هو الحصول على رضا العملاء وتقديم خدمة تأمينية ذات جودة عالية وبطرق ميسرة بما يُسهم في الحصول على رضا العملاء ودعمهم، بجانب إرتكاز عملنا على انتقاء الأخطار والإكتتاب الفني الجيد وفقاً للقواعد الفنية المتعارف عليها بالاضافة الى سرعة تسوية التعويضات لعملائنا.

■ أين ترون فرص النمو؟

– نستمد فرص نمونا من النجاحات الاقتصادية المتتالية للدولة المصرية، والتى استطاعت تحقيق استقرار اقتصادي كبير خلال الفترة الماضية من خلال سياسات استندت على أسس قوية وأبعاد استراتيجية، أتت ثمارها على النحو الذي ساعد في تحسن المؤشرات الاقتصادية لها، وجعل الاقتصاد الوطني قادراً على مواجهة التحديات بالاضافة الى نمو حجم الاستثمارت نتيجة الإتجاه العام للدولة وتقديم تسهيلات عديدة تساعد على جذب الاستثمارت الاجنبية والمحلية داخل الدولة مما سيؤدي إلى تطور المشروعات وظهور كيانات اقتصادية كبيرة إضافة الى إقامة مشروعات استثمارية كبرى مما سيعود بالنفع على قطاع التأمين.

كما اتوقع نمواً اكثر فى الاقساط المباشرة لشركات التأمين بشكل عام وقطاع التأمين الطبى والمسؤوليات والحوادث المتنوعة بشكل خاص، فجائحة «كورونا» ساهمت في زيادة الوعي بمدى أهمية التأمين، مما سيؤدي بالتبعية الى زيادة الطلب على التأمين كما أتوقع زيادة في أقساط التأمين الهندسي نتيجة المشروعات العملاقة التي تقودها الدولة كما ذكرت من قبل.

تحسن في الشروط بما يتوافق مع الظروف الراهنة بالسوق

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– أتوقع ان ترتفع الأسعار نتيجة الجائحة التى اتت بظلالها على العالم أجمع ولكن هذا الارتفاع لا يزال محدوداً، فعلى مستوى شركتنا استطاعت تجديد إتفاقيات إعادة التأمين لعام ٢٠٢٢ مع قائمة معيدي تأمين ذات تصنيف إئتماني مرتفع وعلى رأسهم شركة «سويس ري» كمعيد التأمين الرئيسي لإتفاقيات الشركة؛ وقد شهدت الإتفاقيات تحسن في الشروط بما يتوافق مع الظروف الراهنة بالسوق.

خطى ثابتة وناجحة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نخطو الأن بخطى ثابتة وناجحة على جميع الأصعدة، نضع نصب أعيننا هدفاً واحداً وهو ان تعود شركة المهندس للتأمين لمكانتها الطبيعية بسوق التأمين المصري بشكل يعبر عن قوة ملائتها المالية ومكانة مساهميها، فضلاً عن إمتلاكها أكفأ الموارد البشرية هم الركيزة الأساسية للنهوض بالشركة لذا نرتكز في استراتيجيتنا خلال الفترة المقبلة على عدة أمور منها التوسع الفني في بعض الفروع التأمينية، بجانب تطوير البنية التكنولوجية للشركة كما ذكرت من قبل، كما نهدف أيضاً الى تطوير فروعنا الجغرافية والتي تنتشر بأغلب المحافظات المصرية ودعمها بالكوادر الفنية اللازمة بالاضافة الى تطوير البنية التحتية واعادة تنميط الفروع بشكل يناسب مكانة الشركة في سوق التأمين المصري.

وداخلياً ستعمل الشركة جاهدة خلال الفترة القادمة على الاستثمار الجيد لمواردها البشرية من خلال تدريبهم والعمل على الاستفادة من الخبرات الموجودة لنقل تلك الخبرات للكوادر البشرية الشابة بها ومساعدتهم على التدرج الوظيفي وإثقالهم بكافة المهارات الوظيفية المطلوبة. ■

مصطفى صلاح

(العضو المنتدب لشركة المهندس لتأمينات الحياة - مصر):

خطتنا تسويقية تبعية جديدة تُعيد الشركة لمكانتها الطبيعية



تعتمد استراتيجية شركة «المهندس لتأمينات الحياة»، على الوسائل التكنولوجية الحديثة سواء على مستوى التسويق الإلكتروني للوثائق أو عن طريق تقديم الخدمة والدعم للعملاء إلكترونياً.

مصطفى صلاح العضو المنتدب للشركة، يقول «إننا نريد أن نمحي آثار جائحة «كورونا» السلبية من غير أن ننسى أنها زادت من الوعي إلى أهمية تأمينات الحياة لدى الأشخاص والمؤسسات وساهمت في تغيير استراتيجيتهم التسويقية».

ورأى صلاح أن الشركة «قطعت شوطاً كبيراً في عملية التحوّل الرقمي»، و«نحن نعمل على توفير نظام تأميني يفي المتطلبات الفنية والمالية للشركة، وعلى الحصول على رضا العملاء والدعم المناسب لهم بمختلف شرائحهم».

ويشير إلى أننا «أطلقنا ١٥ منتجاً تأمينياً، نعمل على تطويرها دائماً بما يساعدنا على مواجهة المستجدات في السوق العالمية.. هدفنا خدمة العميل وبأفضل سعر ممكن».

■ سرّعت جائحة «كوفيد-١٩» عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– بالفعل أثرت جائحة «كورونا» على كافة الصناعات وليس صناعة التأمين فقط، بل وعلى مستوى الأشخاص أنفسهم وأسرعت من عملية التغيير بهما، لكننا في «المهندس لتأمينات الحياة»، تعودنا ان ننظر الى الجانب الايجابي فقط. نريد ان نمحي آثار الجائحة السلبية ونتمسك بما قد يتحقق من ايجابيات، فقد ساهمت الجائحة من زيادة الوعي التأميني وبمدى أهمية تأمينات الحياة لدى الأشخاص، وعلى مستوى المؤسسات ساهمت في تغيير استراتيجيتهم التسويقية والخدمية. فعلى مستوى «المهندس لتأمينات الحياة» سوف ترتكز استراتيجيتنا للتعامل مع الظروف الحالية وضمان النجاح المستقبلي للشركة والإسراع في عملية التحوّل التكنولوجي والاعتماد أكثر على الوسائل التكنولوجية الحديثة بدلا من الوسائل التقليدية سواء على مستوى التسويق الالكتروني للوثائق على مختلف المنصات الالكترونية او عن طريق تقديم الخدمة والدعم للعملاء الكترونياً، بالاضافة لتفعيل وسائل الدفع الالكتروني. هذا بالاضافة لتبني المؤسسات حملات لزيادة الوعي التأميني للأفراد وتوضيح دوره وأهميته في مواجهة الأزمات، وكذلك تقديم تغطيات تأمينية جديدة لمواجهة كافة احتياجات عملائنا.

لدينا ٢٠ فرعاً ونسعى للإستثمار بالعنصر البشري

توفير نظام تأميني متكامل

■ تقود تكنولوجيا التأمين والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– بالفعل كما ذكرت تغيير صناعة التأمين واعتمادها على التكنولوجيا والرقمنة هو مستقبل الصناعة، فقد قطعنا شوطاً كبيراً في عملية التحول الرقمي حتى نتماشى مع خطة التحول الرقمي بالعالم اجمع وبشكل يساعدنا أكثر على مواجهة كافة التحديات المستقبلية. لذا نعمل حالياً على توفير نظام تأميني متكامل يفي بجميع المتطلبات المالية والفنية للشركة.

الدعم المناسب للعملاء

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها؟

– التحدي الرئيسي لنا دائما هو ان نعمل وفق خطة عمل متوازنة ترتكز على تقديم أفضل خدمة ممكنة بكافة التغطيات التي يحتاجها العميل وبأفضل سعر مناسب، وأيضاً كيفية الحصول على رضا العملاء وتقديم الدعم المناسب لهم في أسرع وقت ممكن.

أكثر من ١٥ منتج تأميني

■ هل اطلقتم منتجات جديدة تتلاءم مع الاوضاع المستجدة؟

– «المهندس لتأمينات الحياة» تمتلك أكثر من ١٥ منتجاً تأمينياً، وهي الأكثر بين كافة شركات التأمين التي تعمل بسوق التأمين المصري، تلك المنتجات نعمل على تطويرها دائماً بشكل يساعدنا على مواجهة كافة المستجدات التي قد تحدث بالسوق العالمية وبشكل يلائم كافة العملاء بمختلف متطلباتهم، نحن في «المهندس لتأمينات الحياة» هدفنا دائماً تقديم أفضل خدمة للعميل وبأعدل سعر ممكن، فما قيمة ان نقدم منتجات جديدة دون تحديث وتطوير ما نملكه من منتجات، ومع ذلك ندرس دائماً تغطيات جديدة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نطبق الان خطة تسويقية وبيعية جديدة نسعى من خلالها عودة الشركة لمكانتها الطبيعية والتي تستحقها وبشكل يساعد في الوصول لكافة العملاء بمختلف شرائحهم، ونعمل أيضاً على تطوير فروعنا الجغرافية والتي تبلغ ٢٠ فرعاً، وداخلياً نسعى دائماً في الاستثمار في العنصر البشري لدينا والاستفادة من خبراتهم الكبيرة وتقديم جيل جديد وإثقاله بالخبرات اللازمة.

بالاضافة لأرقام المركز المالي الأخير المعتمد أو معدلات النمو في الفترة الماضية.■



ربيع عبد الخالق (العضو المنتدب لشركة gig Egypt Life Takaful):

تمكنا من بثّ الطمأنينة لعملائنا وإضافة بُعد جديد لخدمتهم

يؤكد ربيع عبد الخالق العضو المنتدب لشركة gig Egypt Life Takaful، ان الشركة من أوائل من قاموا بتغطية جائحة COVID-19، اضافة الى تقديمها خدمة الـ TELEHEALTH، لعملاء التأمين الطبي للاستفسار والاستشارة من دكاترة مختصين دون الحاجة الى زيارة العيادات الطبية». ماذا قال أيضاً عبد الخالق في حوارنا لعددنا السنوي.

■ سرَعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير، وما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– gig مصر حياة «تكافل» من أولى الشركات التي قامت بتغطية جائحة COVID-19، واستطعنا خلال الفترة الماضية تقديم بعض الخدمات لمساعدة العملاء في مواجهة مخاوف جائحة «كورونا» بدءاً من إخطارهم جميعا ان الوثائق التأمينية التي تصدرها الشركة سواء التأمين الطبي او الحياة تغطي الأمراض الوبائية بما فيها «الكورونا»، وأيضا قدمنا خدمة الـ TELEHEALTH لعملاء التأمين الطبي والتي يستطيع عملاؤنا من خلالها التحدث واستشارة دكاترة متخصصين من خلال الموبايل بدون الحاجة الى زيارة فعلية للعيادات الطبية وانتظار الحجوزات.

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– تعمل الشركة حالياً على تغيير النظام الإلكتروني للشركة لمواكبة وتطبيق أحدث تكنولوجيا التحوّل الرقمي وتقديم أفضل الخدمات للعملاء الأساسية التي تقدمها الشركة.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– كما هو الحال في جميع الشركات، ارتفاع نسبة الاستهلاكات والوفيات نتيجة جائحة COVID-19 وتطوراتها الحالية التي ما زالت تحت الدراسة.

■ هل أطلقتم منتجات جديدة تتلاءم مع الأوضاع المستجدة؟

– قامت الشركة بتقديم خدمة الـ MOBILE DOCTOR لعملائها الجدد، التي تتطلب وثائقهم إجراء بعض التحاليل الطبية، وتمكن هذه الخدمة العميل من طلب إجراء التحاليل الطبية المطلوبة في المكان والوقت المناسب لإحتياجاته، ويقوم طبيب متخصص بزيارة العميل لعمل التحاليل الطبية المطلوبة، وقد ساعدت هذه الخدمات على بث الطمأنينة لعملائنا الحاليين والجدد وإضافة بُعد جديد لخدمتهم.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إحتفلت الشركة بافتتاح أحدث فروعها الجديدة في محافظة أسيوط ضمن خطة التوسع الجغرافي، وتتطلع الشركة الى التوسع في محافظات الصعيد والدلتا، كما تم التعاقد مع إحدى شركات التسويق الإلكتروني للتوسع في طرح بعض المنتجات التأمينية عبر مواقع التواصل الإجتماعي، وأيضا لزيادة نشر الوعي والثقافة التأمينية، وتجرى مفاوضات حاليا مع إحدى البنوك العاملة في السوق المصري لزيادة تعاقدات التأمين البنكي وسيتم الإنتهاء منها قريباً، كما تعاقدنا مع أحد النوادي المصرية الكبيرة لتسويق المنتجات التأمينية لأعضاء النادي وسيتم هذا من خلال منافذ بيع الشركة المتواجدة بداخل فروع النادي. ■

ULYSSE
insuranceadvisorssarl

A: P.O. Box: 16-6528
Mansourieh-Beirut
Tamerco Bldg - Lebanon
T: +961 4 40 90 05
F: +961 4 40 90 05
M: +961 3 62 46 23
+961 3 80 70 70
E: ulysse-ia@hotmail.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -



حامد مبروك (Willis Towers Watson):

حجم أقساطنا المباشرة في مصر تخطت المليار جنيه

أعلنت وزارة العدل الأميركية، وقف استحواذ مجموعة Aon العالمية، على منافسها الشرس مجموعة Willis Towers Watson، معلّلة هذا القرار بمخاوف من احتكار المجموعتين لسوق وساطة التأمين والإعادة عالمياً.

ما لم تُعلنه الحكومة الأميركية، تأثير قرارها على سوق الوساطة العالمية، لا سيّما بعد قطع المجموعتين – اللتان تحلان ثانية وثالثة بين قائمة الكبار في نشاط وساطة التأمين والإعادة – ما يقرّب من عام في مفاوضات حول الشروط.

حامد مبروك المدير الإقليمي للمجموعة في مصر ومنطقة الشرق الأوسط، وفي تصريح صحفي له تحدث عن تأثير إلغاء صفقة الإستحواذ على نشاط الوساطة العالمية، وخطط المجموعة خلال المرحلة المقبلة، وأهم أهداف فرعها في مصر على مستوى التوسعات المستقبلية، والنتائج المحققة خلال الفترة الفائتة.

■■■ أسعى لإقناع قيادات المجموعة الأم بأن تكون مصر مركزاً للعمليات في المنطقة ■■■

■ اندماج AON ثاني أكبر وسيط في العالم مع ويليس ثالث أكبر وسيط عالمياً، كان متصوراً أن يضعهما في المركز الأول، فما تبعات إلغائه بقرار من وزارة العدل الأميركية؟

– لم يكن اندماجاً ولكن استحواذاً بمعنى استحواذ AON على ويليس، لتصبح المجموعة بإسم AON واختفاء إسم ويليس. فإيراداتنا كانت تدور في حدود ٩ مليارات دولار مقابل ١١ ملياراً لـAON وفقاً لميزانيات ٢٠١٩.

■ معلوم أنكم كنتم تعملون على توحيد الرؤى ووضع استراتيجية موحدة لما بعد الإستحواذ، فهل سيؤثر فشل الإستحواذ على المنافسة فيما بينكما؟

– يعكف كل من مجلس إدارة مجموعتي ويليس AON حالياً على وضع خططها المرتبطة بالتوسعات المستقبلية، وكانت هناك رؤى مشتركة يمكن لكليهما تنفيذها وأخرى غير مشتركة سيتم الإعلان عنها الفترة المقبلة.

■ تزاولون ثلاثة أنشطة في مصر وهي وساطة التأمين والإعادة والإستشارات خلال ثلاثة كيانات اعتبارية؟

– بالفعل ولكل شركة هيكل إداري منفصل عن الآخر.

■ ما حجم إيرادات الشركات الثلاث؟

– تتراوح ما بين ١٢٠ إلى ١٥٠ مليون جنيه، ونستهدف تحويل مصر إلى مركز رئيسي للخدمات على مستوى المنطقة.

■ ما هي القطاعات التي تعملون فيها بمصر وفرص النمو المتاحة؟

– نخدم في مصر بقطاع الشركات corporate، خصوصاً الشركات الكبرى، وفي مجال الأفراد في إطار المجموعات، وفي التجزئة retail، وهذه هي جموع العملاء الذين نخدمهم في مجال الوساطة المباشرة.

– وفي مجال وساطة إعادة التأمين، نخدم السوق المصرية والأردنية والكويتية والسودانية والليبية وبعض الأسواق الافريقية التي نرتبط معها بعلاقات تاريخية منذ أن كنا جراسافوا وكانت في نطاقه مسؤوليات فرع مصر.

أما مجال الإستشارات فهو جزئين، أحدهما متلاصق مع نشاطنا في التأمين والبنوك، أما الجزء الآخر فهو مرتبط بمجال الإستشارات في الموارد البشرية.

■ كم عدد البنوك التي تقدمون لها خدماتكم؟

– قاعدة العملاء تصل إلى ٢٠ بنكاً، ونقدم لهم خدمات سواء في مجال وساطة التأمين أو الإستشارات التأمينية للبنوك نفسها أو عملاء هذه البنوك.

■ ما الخطة التوسعية للمجموعة في مصر في المرحلة المقبلة؟

– السوق المصرية لا تزال تفتقد للتوسعات المرتبطة بالتأمينات الخاصة بالأفراد والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وأنادي منذ سنوات بالخروج للأقاليم والتوجه نحو المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتوعيتهم بأهمية التأمين.

■ كم عدد العاملين في ويليس مصر؟

– ١٧٠ موظفاً.

■ عدد الفروع؟

– فرع بالقاهرة وآخر بالإسكندرية وثالث في الأردن تابع لمصر، أما الكويت فهو مستقل نظراً لطبيعة توزيع هيكل ملكيته وفرع السودان باعتباره مراسلاً لويليس تاورز واتسون.

■ مطلبك هو مطلب قطاعات أخرى كالبورصة والتمويل العقاري وغيرها، فلماذا لا تقوم الجهات المنوطة بالتعامل مع هذه القطاعات بالإتحاد معاً وإعداد منهج يسمى إقتصاد أو ادخار أو استثمار، على أن تكون مادة إلزامية داخل المدارس وتتناول القطاعات المختلفة وليس فقط التأمين؟

– نطالب رئيس الإتحاد بعقد جلسات تشاور مع وزير التعليم والمتخصصين في وضع المناهج لإعداد مادة تدمج المبادئ الأساسية للتأمين داخل المناهج التعليمية المختلفة، واتحاد التأمين من أكثر الكيانات التنظيمية أو الخدمية التي لديها القدرة المالية لوجود معدلات نمو في القطاع لا تقل خلال السنوات الخمسة عشر الأخيرة عن ١٠٪ سنوياً.

■ كم شركة تأمين تتعاملون معها كمجموعة ويليس كوسيط مباشر وكوسيط إعادة؟

– كوسيط إعادة نخدم في السوق المصرية حوالى خمس شركات وفي السوق الأردنية في حدود ٥ أو ٦ شركات وفي السودان ٣ أو ٤ شركات والسوق الإفريقية في حدود ٢٠ شركة في مختلف الدول الافريقية، وفي السوق الكويتية ٣ شركات تقريباً.

■ ما حصتكم السوقية من الأقساط المحققة من خلال شركات الوساطة ومدى تأثرها بزيادة عدد الشركات؟

– بلغ حجم أقساطنا المباشرة لشركات التأمين من خلال مجموعة ويليس في مصر تصل إلى مليار جنيه سنوياً.

■ ما حجم رؤوس أموال شركات ويليس الثلاث في مصر؟ وهل هناك نيّة لزيادتها؟

– أسعى لإقناع قيادات المجموعة الأم بأن تكون مصر مركزاً للعمليات في المنطقة أو مركزاً لتصدير الخدمات، لا سيّما وأنني نجحت في ذلك، فمن يدير فرع الشركة في الأردن والسودان والكويت مصريون.■



نيرة مجدي

(رئيسة قطاع الأعمال في شركة جلوب ميد GLOBEMED - مصر):

غلوب مد من أولى الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تطبق المكننة في عملها

يعتبر تقديم الخدمة ذات الجودة العالية القوة الدافعة لـ«جلوب ميد – مصر» تحت شعارها الدائم «من أجل توفير خدمة أفضل».

تدعم مسيرة الشركة خبرة ومعرفة مجموعة غلوب مد لأكثر من ٢٩ عاماً، وتمتلك جلوب ميد – مصر جميع المهارات البشرية والتقنية اللازمة التي تسمح لها بتقديم الحلول والخدمات المصممة خصيصاً للجهات المعنية.

وتقول نيرة مجدي رئيسة قطاع الأعمال في شركة جلوب ميد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن سوق التأمين الصحي في مصر أظهر مرونة عالية بالتأقلم مع آثار الجائحة والإقفال وغيرها، ما ساهم بزيادة حصة فرع التأمين الصحي في القطاع ونموه وتنوع خدماته الرقمية، وعزز المحافظ التأمينية بشكل عام.

وتورد الآنسة مجدي مجموعة من العوامل التي أدت إلى نمو قطاع التأمين الصحي في الأسواق العربية وأبرزها خطط التأمين الإلزامي والإستثمار في البنية التحتية للقطاع والتقدم التكنولوجي الهائل الذي طال القطاع.

وفي ما يتعلق بدور التكنولوجيا ترى مجدي أنها عملت في إرساء مفهوم أساسي وهو المرونة AGILITY وتحديداً المرونة التنظيمية التي أسهمت بشكل كبير في توفير استدامة العمل، لافتة إلى ان جلوب ميد – مصر أظهرت مرونة كبيرة من خلال الإعتماد على تقنيات العمل عن بعد لمواصلة تقديم الخدمات دون انقطاع.

ومن بين أبرز الخدمات الرقمية التي عززت قدرة الشركة التنافسية في السوق المصرية خدمة «الوصفة الطبية الإلكترونية E-PRESCRIPTION التي تطرح للمرة الأولى في مصر.

أثبتت جلوب ميد مصر قدرتها وكفاءتها على تحدّي الصعاب من خلال خبرتها المعمّقة وخدماتها الرائدة

■ كيف تقومون واقع قطاع التأمين الصحي في الأسواق العربية؟ وما كانت آثار «كوفيد–١٩»؟

– لقد شهدنا نمواً في قطاع التأمين الصحيّ في الأسواق العربية بشكل عام. وتحقق هذا النمو نتيجة عدة عوامل أبرزها:

- خطط التأمين الإلزامي التي بادرت معظم الدول العربية إلى تطبيقه، طبعاً بوتيرة مختلفة بين دولة وأخرى.
- الإستثمار في البنية التحتيّة للقطاع بما يشمل ذلك، تطبيق أحدث التقنيات والإستناد إلى المنصات والتطبيقات الرقميّة لمواكبة متطلبات وإحتياجات المواطنين والمقيمين على حد سواء في مختلف البلدان العربية.
- التقدّم التكنولوجي الهائل الذي طال قطاع التأمين من خلال تقنيات متنوعة وما تستند إليه من تقنيات الذكاء الإصطناعي (AI) والتقنيات السحابيّة وغيرها.

مع إنتشار جائحة «كوفيد–١٩»، شهدنا إندفاع معظم شركات التأمين نحو تطبيق خطط وبرامج التحوّل الرقمي ضمن عملياتها وخدماتها وتبني السُبل الرقمية المتطورة. وهذا بالطبع ساهم بتقدم فرع التأمين الصحي وتطوره بسرعة لتلبية المتطلبات المتنامية للعملاء المؤمنين بما يتناسب والأحداث السريعة والمتلاحقة لإنتشار فيروس «كوفيد ١٩». وهنا لا بدّ لي أن أنوه بسرعة إستجابة شركات التأمين في السوق المصري التي بادر البعض منها بتوفير التغطية التأمينيّة للفحوصات والعلاجات المرتبطة بكوفيد–١٩. بالفعل كان العمل حثيثاً للوقوف بجانب المؤمّنين لدى الجهات الضامنة ودعم الجهود الحكومية في هذا الإطار. ولاحقاً جاء قرار هيئة الرقابة على شركات التأمين التي طالبت جميع الشركات بتوفير التغطية التأمينية للعلاجات المرتبطة بكوفيد–١٩ وتركت لها خيار تحديد هذه التغطيات بما يتلائم وبرامجها ووثائقها التأمينيّة.

> **”حققنا نمواً كبيراً في العام ٢٠٢١ ناهز الـ ٣٥٪ “**

أظهر سوق التأمين الصحيّ في مصر مرونة عالية بالتأقلم مع آثار الجائحة والإقفال وغيرها وساهم هذا الامر بزيادة حصة فرع التأمين الصحي في القطاع مع نموه وتنوع خدماته الرقميّة ما عزز المحافظ التأمينيّة بشكل عام. ولكن طبعاً للأسف تأثرت بعض الشركات الصغرى التي لم تتمكن من مجاراة التطورات المتسارعة في القطاع.

نعيش في عصر التكنولوجيا

■ إلى أي مدى أثر التقدّم التكنولوجي على إدارة الملفات الطبية؟ وهل يتم الإعتماد على الذكاء الإصطناعي للتأكد من المطالبات وأمور عديدة أخرى؟

– نحن نعيش في عصر التكنولوجيا، فلم يترك التقدم التكنولوجي أي جانب من جوانب الحياة إلا وأثر عليه. نشهد تحولات لافتة في فرع التأمين الصحيّ الذي بات يستند في معظم جوانبه، إلى أدوات وحلول رقميّة

وتقنيات تعزّز الكفاءة وتوفر الوقت والجهد، كما تساهم بضبط الكلفة. وجاءت جائحة «كوفيد-١٩» لتسريع وتيرة هذا التحول خاصة في مجال إدارة الملفات والمطالبات الطبية. وقد كانت غلوب مد من أولى الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تطبق المكننة في عملها وتوفر الربط بين مقدمي الخدمات والهيئات الضامنة المتعاقدة معها كما المؤمّنين لديها. وطبعاً على مر ثلاثين عاماً، طوّرت مجموعة غلوب مد أنظمتها وتقنياتها لتحقيق الكفاءة المطلوبة في تقديم الخدمات تلبيةً للإستراتيجيات العملية للهيئات الضامنة ولإحتياجات المؤمّنين لديها .

وهنا أود التطرق إلى مفهوم أساسي ساهمت التكنولوجيا في إرسائه في صلب عمل الشركات وهو المرونة Agility وتحديداً المرونة التنظيمية التي ساهمت بشكل أساسي في توفير إستدامة العمل وإستمراريته. وقد سلطت جائحة «كوفيد ١٩» الضوء على قدرة الشركات في التغيّر أو التكيف والاستجابة بالسرعة الكافية للمتغيرات في السوق. ترتكز هذه المرونة على قدرة الشركة على التكيف مع المتغيّرات الداخلية والخارجية، وتلبيةً طلبات العملاء وتوقعاتهم بسرعة، وقيادة التغيير لتحسين الخدمات وأخيراً الحفاظ على ميزة تنافسية مستمرة. في هذا الإطار كانت جلوب ميد مصر من الشركات التي أظهرت مرونة كبيرة من خلال الإعتماد على تقنيات العمل عن بعد بهدف مواصلة تقديم الخدمات دون أي إنقطاع أو تأخير، خاصةً خلال فترات الإقفال والحجر العام. وبالفعل أثبتت هذه التجربة عن نجاح كبير نتيجة إستنادنا إلى منصة رقميّة متكاملة تمكّن الموظفين من العمل من منازلهم للحفاظ على سلامتهم من جهة ومواصلة تقديم الخدمات من جهة أخرى.

إستناداً إلى أحدث التقنيات، عزّزت جلوب ميد مصر قدرتها التنافسية في السوق المصريّة من خلال إطلاق مجموعة من الخدمات الرقميّة لتسهيل حصول المؤمّنين على خدمات الرعاية الصحية. وتأتي في مقدمة هذه الخدمات خدمة «الوصفة الطبية الإلكترونية» E-Prescription التي تُطرح للمرة الأولى في مصر. وذلك في إطار جهود الشركة المتواصلة في توفير خدمات رقميّة تسهل حصول المرضى على خدمات الرعاية الصحيّة دون أيّ تأخير. تساعد خدمة «الوصفة الطبية الإلكترونية»، على تحرير الوصفات الطبية بكل سهولة على النظام الالكتروني بعد زيارة المريض لعيادة الطبيب. وتباعاً يتلقى المريض رابطاً إلكترونياً على هاتفه يحتوي على الأدويّة والتحاليل والأشعة الموصوفة، مع كافة الموافقات المسبقة من جلوب ميد، ما يتيح للمريض صرف الخدمات الصحيّة الموصوفة فوراً. وقد بادرنا لإطلاق هذه الخدمة في أكبر المستشفيات في مصر وسنباشر بطرحها لدى مختلف مقدمي خدمات الرعاية الصحيّة مع حلول عام ٢٠٢٢.

وتستند خدماتنا الرقمية إلى تقنيات الذكاء الإصطناعي من ناحية تحويل البيانات المكتوبة إلى بيانات إلكترونية كما في إطار تحليل البيانات والمعلومات وغيرها.

إبتكار منتجات للحد من آثار الركود الاقتصادي

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– لا شك أن أبرز تحدّي هو الركود الإقتصادي الذي نتج عن جائحة «كوفيد-١٩» وترك بصمته على مختلف القطاعات والشركات كما الأفراد. فوجدت الشركات نفسها أمام حاجة ملحة لإبتكار منتجات تلبي إحتياجات العملاء على صعيد توفير تغطيات محدودة أو ربما بوالص تأمينية بشبكات طبية محددة. رغم زيادة الوعي في صفوف الناس حول أهمية التأمين الصحي خاصة خلال أزمة «كورونا» إلا أنّ القدرة الشرائية للفرد تراجعت بشكل ملحوظ . لذا نعمل مع الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا لدراسة المخاطر على اساس علمي من خلال الدراسات الاكتوارية اللازمة وتباعاً ابتكار منتجات تأمينيّة تلبي إحتياجات السوق.

ومع تبني المزيد من السُبل الرقمية، لا بدّ لي أن اسلط الضوء على اهميّة الحفاظ على أمن المعلومات والبيانات لا سيما مع إزدياد الحاجة لنقل وحفظ المعلومات والبيانات إلكترونياً. وتولي جلوب ميد أهمية خاصة لهذا الموضوع وتوظف أحدث تقنيات حماية المعلومات والبيانات. ليس فقط تحسباً للهجمات الاكترونية وما إلى ذلك من أي أزمات أو كوارث طبيعية. لذا نستند إلى إجراءات إستمرارية العمل (Business Continuity) وإدارة الأزمات والكوارث . لدينا فريق عمل متخصّص في هذا المجال يعمل على تحديث هذه التقنيات واختبارها بصورة دائمة ومستمرة.

أطلقنا حزمة من الخدمات الرقمية أبرزها خدمة الوصفة الطبية الإلكترونية وبرنامجاً إلكترونياً لاستشارة الأطباء عن بعد

حافظنا على قدرتنا التنافسية من خلال إطلاق العديد من الخدمات الرقميّة

■ ما هي أخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لقد أثبتت جلوب ميد مصر قدرتها وكفاءتها على تحدّي الصعاب من خلال خبرتها المعمّقة وخدماتها الرائدة التي تقدمها في مصر كما في ١٢ دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال مجموعة غلوب مد. لقد كان عاماً جيداً بشكل عام تمكنا خلاله من توسيع محفظتنا التأمينيّة وبالتالي حققنا نسبة نمو كبيرة تناهز الـ ٣٥٪.

كما حافظنا على قدرتنا التنافسية من خلال إطلاق العديد من الخدمات الرقميّة لتلبية إحتياجات المؤمّنين وفي مقدمتها خدمة الوصفة الطبية الإلكترونية التي سبق وتحدثت عنها. كما بادرنا لتحديث تطبيق غلوبمد فت للهواتف الذكية GlobeMed Fit فأضفنا خاصية بطاقة التأمين الإلكترونية وذلك للتحقق الفوري من أهلية الحصول على خدمات الرعاية الصحيّة لدى مقدمي خدمات الرعاية الصحيّة دون الحاجة للبطاقة الفعلية. وبادرنا لإضافة كود الإستجابة السريعة (QR Code)على بطاقة التأمين لتسهيل حصول المؤمّنين على معلومات مرتبطة بالشبكة الطبية، وكيفية استخدام الخدمة، وتقديم طلبات الأدوية المزمنة.

كما طرحت جلوب ميد مصر برنامجاً إلكترونياً يمنح الأطباء فرصة تقديم خدمات الرعاية الصحية عن بعد للمرة الأولى في مصر، ما يمكّن المؤمّنين من استشارة الطبيب من منازلهم بكلّ راحة وأمان. وتباعاً، يستفيد العملاء من إمكانية التواصل مع أطباء متخصّصين في أمراض الجهاز الهضمي، وأمراض النساء والتوليد، والأمراض الجلديّة، وأمراض القلب، وطب الأطفال، والأنف والأذن والحنجرة، بما يلبي مختلف إحتياجاتهم الصحيّة. كما نسعى من خلال البرنامج، توفير تجربة مميّزة للعملاء وذلك عبر طلب الإستشارة من الطبيب عبر تطبيق الواتساب، وتلقي الردّ وتأكيد الموعد مع الطبيب في غضون ٢٤ ساعة. ■

مختار الدائرة (المدير العام لشركة القافلة للتأمين QAFELA – ليبيا):



نجحنا بنيل ثقة العديد من شركات إعادة التأمين العالمية وباشرنا باعتماد استراتيجيات التحكم بالمخاطر

يقول مختار الدائرة المدير العام لشركة القافلة للتأمين QAFELA – ليبيا في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «حريصون على اعتماد أفضل السبل لتقديم أفضل الخدمات للمواطن في مجال التأمين والمساهمة في النهوض بالإقتصاد الوطني من خلال سلة شاملة من أنواع التغطيات التأمينية.

ويأمل الدائرة بأن تتحسن الأمور وتبدأ النتائج الإيجابية بالظهور أواخر العام الحالي، بفعل تداعيات جائحة «كورونا» التي انعكست سلباً على مختلف القطاعات. ويشدّد الدائرة على حرصه على التحكم بالمخاطر وتخفيضها إلى مستويات مقبولة وتجنب الخطر قدر الإمكان بهدف نجاح كل مؤسسة والمحافظة على اقتصادها خصوصاً في ظل الأزمات المالية.

■ كيف تصفون الأوضاع الحالية في السوق الليبية؟

– بدأنا نلمس بعض مؤشرات لتحسن الأوضاع في ليبيا ما يدل على تطور الإقتصاد الوطني في نهاية هذا العام، مع اقتراب الترتيبات المتعلقة بالإنتخابات وهذا بطبيعة الحال سينعكس إيجاباً على حجم الأقساط في السوق.

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد-١٩»؟

– تسببت الجائحة باضطرابات في سوق التأمين، ما دفعنا للتعامل بطريقة حذرة. ورغم ذلك استمرت الأعمال بوتيرة جيدة ولم تتوقف شركات التأمين عن خدمة عملائها، إلا أنه كان هناك إنحدار في حجم الأقساط بسبب الجائحة وانكماش النشاط الإقتصادي. آملين أن تبدأ الأمور بالتحسن وتظهر النتائج الإيجابية في أواخر العام الحالي.

■ كيف تقوّمون طريقة تعامل شركات الإعادة العالمية مع السوق الليبية؟

– يبقى التعامل حذر مع السوق الليبية ولكن يختلف الأمر بالنسبة الينا، بحيث يتعامل المعيدين بثقة كاملة معنا وتعد شركة القافلة للتأمين الوحيدة التي تمتلك إتفاقيات إعادة مع الشركة السويسرية لإعادة التأمين. وتمكنا خلال هذا العام من زيادة حجم الأقساط بمعدل ستة أضعاف، حيث بلغ في نهاية العام ٢٠٢٠ إلى حوالي أربعة ملايين دينار ليبي.

■ هل ستطلقون منتجات تأمينية جديدة للسوق الليبية تحاكي متطلبات المجتمع؟

– سنطرح منتجات جديدة مثل تأمين الإئتمان بالإضافة إلى تطوير المنتجات التأمينية المرتبطة بالجانب المصرفي حيث نحاول ربط المصارف بوثائق تأمينية مبتكرة وشاملة مدعومة بمعيدي التأمين.

■ أين أنتم من عملية التحوّل الرقمي؟

– نحن بصدد الدخول ضمن نظام أريما التابع للمجموعة العربية للتأمين «أريج»■



أحمد محمد أنكيسة (رئيس الاتحاد الليبي لشركات التأمين ومدير عام شركة ليبيا للتأمين):

نسعى إلى توفير حاضنة بجدية لشركات التأمين تدعم القطاع وتدرس تحديات تطبيق برامج التأمين

يسعى دائما الى النهوض بهذا القطاع والدفع به الى الأمام، لاستكمال خطوة من خطوات النجاح لشركات التأمين الليبية كافة.

ويؤكد أحمد محمد انكيسة (رئيس مجلس ادارة الاتحاد الليبي لشركات التأمين والمدير العام لشركة ليبيا للتأمين)، ان الاتحاد يهدف الى تطوير عمل شركات التأمين في ليبيا وتوفير حاضنة بحثية تدعم وتدرس تحديات تطبيق برامج التأمين، بالاضافة الى تشجيع الاستثمار في قطاع التأمين.

ويشيد انكيسة بتجربة التأمين التكافلي في ليبيا وبدور الرقابة الشرعية في سلامة هذا التأمين، لافتا الى وجود مبادرات متقدمة ومساع للاستثمار التكنولوجي خلال السنوات المقبلة.

ويكشف عن استحواذ الاتحاد على ٧٠٪ من اجمالي السوق الليبية، نظرا لثقتهم بالخدمات المميزة التي نقدمها لها.

■ هل تأثرت أعمالكم نتيجة انتشار جائحة «كوفيد-١٩»؟

– بالتأكيد كان للجائحة آثاراً سلبية على السوق الليبية كمعظم دول العالم، ولكن بالنسبة الينا فقد أعددنا خطة عمل لتخفيف الآثار السلبية للازمة، وقد نجحنا في استكمال نشاطنا مع الاستحواذ على ما يقارب ٧٠٪ من اجمالي السوق الليبية، بحيث ان معظم الشركات الحكومية والخاصة تتعامل معنا نظرا لثقتهم بالخدمة المميزة التي نوفرها.

لا دعم من شركات الاعادة العربية

■ برأيكم هل تقدم شركات الاعادة العربية الدعم الكامل للسوق الليبية؟

– لا توفر شركات الاعادة العربية الدعم المطلوب للشركات المحلية، وهذا ما دفعنا للتوجه نحو المعيدين الاجانب في سوق لندن وعدد من الاسواق الاوروبية.

■ ما هي أبرز شركات الاعادة العالمية التي يتعامل معها السوق الليبية؟

– هناك تعاون مع العديد من الشركات الاجنبية، ونحن في تواصل دائم معها عبر البريد الالكتروني والاتصالات الهاتفية بهدف التنسيق في ما بيننا.

■ ما هي الانجازات التي حققتموها منذ توليكم منصب رئاسة مجلس الادارة؟

– لقد تمكنا بالتعاون مع فريق العمل من وضع خطة طويلة الامد تمتد لخمس سنوات، بالاضافة الى تدريب وتأهيل الكوادر البشرية، فضلا عن تطوير الاقسام الداخلية في الشركة بما يتوافق مع المعايير العالمية. وقد نجحنا في تطبيق هذه الاستراتيجية إنطلاقا من النتائج المحققة.

■ أين أنتم من عملية التحوّل الرقمي؟

– لا تزال عملية التحوّل الرقمي في القطاع التأميني والسوق عموما محدودة نسبيا، الا انه توجد خطوات متقدمة ومساع للاستثمار بالقطاع التكنولوجي خلال السنوات المقبلة. ■



Arab War Risks Insurance Syndicate

برج البلاتينيوم، الطابق الثامن، مبنى 190، طريق 2803، مجمع 428، ضاحية السيف، هاتف: 17533488 973+، فاكس: 17532822 973+، ص.ب: 10009، المنامة، مملكة البحرين
Platinum Tower, Floor 8, Building 190, Road 2803, Block 428, Seef Area, Tel: +973 17533488, Fax: +973 17532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain
Website: www.awris.com | Email: awris@awris.com

التأمين على أخطار الخدمات الالكترونية
خلال ندوة علمية مهنية في ليبيا








تحت رعاية شرفية من هيئة الإشراف على التأمين وبتنظيم مشترك بين مكتب السريتي للإستشارات التأمينية وشركة عربيا لتنظيم المعارض والمؤتمرات. أقيمت بفندق كورنثيا وسط العاصمة الليبية طرابلس الندوة العلمية المهنية الأولى من نوعها بالبلاد تحت شعار: التأمين على أخطار الخدمات الإلكترونية في ليبيا... المعوقات والحلول

إستهدفت بالمشاركة المؤسسات المالية كالمصارف وشركات الإستثمار وإدارة المحافظ المالية، بالإضافة إلى شركات الإتصالات وشركات التأمين، والمهتمين بقضايا التأمين وأمن المعلومات والقانون.

تناول خبراء أمن المعلومات المحور الأول من خلال عرضين تقديميين:

- أمن المعلومات – التحديات والفرص – خبير أمن المعلومات م. **خالد قمو**.
- نظام مخاطر أمن المعلومات آيزو ٢٧٠٠٥ – خبير أمن المعلومات م. **صلاح الدين الشتيوي**.

كما تناول خبراء التأمين الإستشاريين من ليبيا والمملكة الأردنية المحور الثاني من خلال عرضين تقديميين:

- الأخطار الإلكترونية – الإكتتاب والتغطيات المتاحة – خبير التأمين الإستشاري **ناجي بن طالب**.
- دراسة مقارنة بين التغطية التأمينية للوثيقة المصرفية الشاملة وتغطيات المخاطر السيبرانية – خبير التأمين الإستشاري **باسم حدادين**.

فيما تم تناول د. **عبدالعاطي الكحيلي**، المتخصص في قوانين نظم المعلومات المحور التشريعي بعرض تقديمي بعنوان الحماية التأمينية من المخاطر الإلكترونية من منظور تشريعي.

تجدر الإشارة بأن الحدث سعى إلى تحقيق مجموعة من الأهداف أهمها:

- التعريف بالخدمات الالكترونية والمخاطر التي تتعرض لها.
- التعريف بالأغطية التأمينية المتاحة لمجابهة هذه المخاطر.
- التعريف بالمعوقات الفنية والقانونية بشأن الأغطية التأمينية على المخاطر الالكترونية.
- إبراز حاجة السوق الملحة لقوانين توصّف المعاملات والجرائم الإلكترونية في البلاد من خلال مناقشة قانون المعاملات الإلكترونية.

التوصيات

الجانب التقني

- يجب خلق فرص عمل للشباب في مجال أمن المعلومات.
- البدء في التخطيط لإنشاء أكاديمية محلية وفق المعايير الدولية.
- تطوير مناهج الجامعات والكليات.
- الإسراع في اعتماد القوانين والتشريعات الخاصة بالأمن السيبراني.
- التحول الأمني هو الركيزة الأساسية لتسريع وتمكين مبادرات التحول الرقمي.
- سعي المؤسسات ودعم مبادرات التحول الرقمي دون أساس أمني ستكون له عواقب وخيمة.
- معالجة أمن المعلومات بالطرق التقليدية من أكبر المخاطر على المؤسسات في ليبيا.

الجانب التأميني:

- حث شركات التأمين و الاتحاد على نشر الوعي التأميني بخصوص خطورة الاخطار الالكترونية وأهمية التأمين عليها.
- حث الجهات الرقابية و مصرف ليبيا المركزي على ضرورة فرض التأمين من الأخطار الالكترونية على كل المؤسسات المالية وذلك في سبيل حماية هذه المؤسسات والعملاء، وبالتالي الرفع من مستوى الخدمة المقدمة وحماية الاقتصاد الوطني.
- عدم الاعتماد الكلي على برمجيات الحماية من الفيروسات المتخصصة (مع التأكيد على اهميتها)، والتحوط بشراء وثيقة التأمين السيبراني لتغطيه اي ثغرات قد تحصل .

الجانب القانوني

- تطوير القوانين واللوائح التنفيذية المتعلقة بالتأمين لتشمل الأخطار الإلكترونية بمختلف صورها.
- حث الجهات التشريعية بالدولة على إيلاء المعاملات والجرائم الإلكترونية إهتماماً خاصاً وتسريع وتيرة إستصدار القوانين اللازمة بالخصوص.

فـادي سعـاده

(الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA - العراق):



حققنا إيرادات هي الأعلى في تاريخ الشركة في العام ٢٠٢١ واستقطبنا عملاء جدد بفضل استراتيجيتنا الجديدة

تركز شركة آسيا للتأمين ASIA – «العراق» على خدمة العملاء كسياسة واتجاه، وتضع العلاقات الطويلة الأمد مع العملاء في صلب اهتمامها المهني، ساعية لتقديم أعلى مستوى خدمات.

ويؤكد فادي سعادة الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA – العراق أن الإستراتيجية التي اتبعتها الشركة منحتها ميزة تنافسية واستقطبت لها عملاء جدداً ما انعكس إيجاباً على إيراداتها وأرباحها التي استمرت في الإرتفاع العام ٢٠٢١.

ويتابع بأن هناك تشدداً من قبل معيدي التأمين، وإذ يرى سعادة بأن النمو في السوق العراقي يشكل فرصة للشركة خلال الفترة المقبلة، يكشف عن التعاون وباستمرار مع هيئة الرقابة والإشراف في العراق، بغية سن قوانين تنظم قطاع التأمين.

ويوضح بأن الشركة وفي أحدث عروضاتها طرحت منتجات خاصة بالشركات المتوسطة والصغيرة الحجم.

■ كيف تعاملتم مع جائحة «كوفيد–١٩» والوضع الإقتصادي القائم؟

– منذ بداية إنتشار الجائحة، وضعنا خطة طوارئ في الشركة وقمنا بتدريب وتأهيل جميع المدراء والموظفين حتى يتمكنوا من إنجاز مهامهم والعمل عن بُعد. ولتحقيق ذلك، إشترينا المعدات والأجهزة اللازمة والضرورية بما فيها الحواسيب والطابعات الآلية لإتاحة المجال أمام فريق العمل من إتمام العمليات كافة دون أي عائق أو تأخير، الأمر الذي خوّلنا من ممارسة أعمالنا بالكامل من المنزل. وهذه الإستراتيجية التي وضعتها واتبعتها الشركة منحتها ميزة تنافسية ومكّنتها من إستقطاب عملاء جدد، مما إنعكس إيجاباً على إيراداتها وأرباحها التي إرتفعت خلال عام ٢٠٢٠ واستمرت في الإرتفاع في عام ٢٠٢١.

أعمالنا إلكترونية ١٠٠٪

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– أصبحنا مؤهلين للعمل بالكامل عن بُعد، كما عملنا على تطوير النظام الأساسي في الشركة وقمنا بشراء أنظمة جديدة بهدف تحسين سير أعمالنا تمهيداً لتصبح إلكترونية مئة في المئة.

لا صعوبة في تجديد إتفاقات الإعادة

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد– ١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– لا شك أننا لمسنا تشدداً من قبل معيدي التأمين، لكن بالنسبة إلينا كشركة، ولله الحمد، لم نتكّبد أي خسائر لأننا من الأساس لم نقم بتغطية مثل هذه الحوادث المتعلقة بكوفيد–١٩ والكوارث الطبيعية. لذا لم نواجه أي صعوبة في تجديد إتفاقات إعادة التأمين.

التعاون مع هيئة الرقابة

■ أين ترون فرص النمو؟

– هناك فرص مهمة للنمو في العراق خلال الفترة المقبلة، ونحن نعمل عن كثب مع هيئة الرقابة والإشراف في الدولة بهدف سنّ قوانين تنظّم قطاع التأمين في السوق العراقية.

منتجات خاصة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– طرحنا منتجات خاصة بالشركات المتوسطة والصغيرة الحجم، وعام ٢٠٢١ كان من الأعوام المهمة بالنسبة إلينا، حيث تمكنّا من إستقطاب المزيد من العملاء الجدد كما ذكرت آنفاً وحققنا إيرادات تُعد الأعلى في تاريخ الشركة. ■

يحيى الحلواني (المدير المفوض لشركة أور الدولية للتأمين UR - العراق):

خدماتنا لهذا العام إلكترونية تحاكي تطلعات شركائنا وتواكب وتيرة التحوّل الرقمي بعد إعادة هيكلة كاملة للشركة مواكبة للحوكمة

توفر شركة أور الدولية للتأمين، مجموعة متنوعة من الخدمات التأمينية لعملائها بما يتناسب مع احتياجاتهم وإمكانياتهم.

يحيى الحلواني المدير المفوض، للشركة يقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، إننا «دخلنا اليوم مرحلة التعافي من تداعيات الجائحة وأدخلنا تغطية الجائحة ضمن وثائق التأمين على السفر»، لافتاً إلى «إعداد خطة للعام ٢٠٢٢ – ٢٠٢٣ لطرح خدمات إلكترونية تحاكي تطلعات شركائنا وتواكب تسارع وتيرة التحوّل الرقمي في صناعة التأمين».

ويضيف أنه بالرغم من ارتفاع الأسعار وضعف الشهية لتجديد الإتفاقيات تمكنت الشركة من تجديد الإتفاقيات وفق شروط العام الماضي مع بعض التحسينات (بقيادة SCOR) وضمت المعيد الألماني Hannover Re كمعيد تأمين لمحفظتها الطبية. مع العلم بأن UR هي من الشركات القليلة في السوق العراقية المتعاملة مع أفضل خمس شركات إعادة عالمية.



يحيى الحلواني



زاهر عبد الله

ووفق الحلواني. نجحت الشركة في استقطاب كفاءات مهمة وأصحاب خبرة في المجالات الفنية وتكنولوجيا المعلومات والمالية. وسعياً لمواكبة وتطبيق الحوكمة في عمل الشركة، ضمت إلى كادرها الإداري، السيد زاهر عبد الله (رئيس وحدة الرقابة المالية سابقاً في لجنة مراقبة هيئات الضمان لدى وزارة الاقتصاد في لبنان)، كمدير مالي، وأنجزنا التوسع في فروع جديدة وونعمد على إدخال خطوط تأمين عبر المصارف في السوق، فضلاً عن إطلاق منتجات جديدة تستهدف قطاع البيع بالتجزئة والممتلكات والتأمين الصحي وغيرها.

■ كيف تعاملتم مع تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» وهل من تأثير سلبي على نشاطكم؟

– تسببت الجائحة بتداعيات سلبية على العمليات في السوق العراقية، وهذا بطبيعة الحال كان له أثر سلبي على صناعة التأمين. ونتيجة الإجراءات الإحترازية والقيود التي فُرضت على مجمل الأنشطة، قمنا بمتابعة أعمالنا عن بُعد وتوقفنا عن التوجه الى المكاتب. بالاضافة الى ذلك نظراً لتخصصنا في مجال التأمين على السفر تأثرت أعمالنا بسبب إنتشار الوباء وتوقف حركة النقل الجوي لفترات طويلة. ولكن الآن دخلنا في مرحلة التعافي وعودة الأمور الى طبيعتها بعد فتح الحدود بين البلدان وإستئناف حركة الملاحة الجوية. فضلاً عن قيامنا بإدخال تغطية وباء «كوفيد-١٩» ضمن وثائق التأمين على السفر.

آلية عمل لتسريع عملية التحوّل الرقمي

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين، أين أنتم من عملية التحوّل الرقمي؟

– مواكبة التحوّل الرقمي هدف أساسي من شأنه إستحداث برمجيات ومنتجات جديدة داخل الشركة. ونحن بدورنا بدأنا عملية التحوّل الرقمي في الخدمات المقدمة للعملاء وتم وضع العديد من الآليات لتسريع عملية التحوّل، فضلاً عن إعداد خطة للعام ٢٠٢٣-٢٠٢٢، لطرح خدمات إلكترونية تحاكي تطلعات شركائنا وتواكب تسارع وتيرة التحوّل الرقمي في صناعة التأمين.

الأمور تسير بالاتجاه الصحيح

■ سدّدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقتنا؟

– لمسنا المزيد من التشدد في الشروط لدى معيدي التأمين نتيجة تسديد شركات إعادة التأمين تعويضات ضخمة ناتجة عن الأزمة الوبائية وإنقطاع الأعمال بالإضافة الى الكوارث الطبيعية وحادثة إنفجار مرفأ بيروت، الأمر الذي أدى الى إرتفاع الأسعار وضعف الشهية لتجديد الإتفاقيات. ولكننا تمكنا من تجديد الإتفاقيات وفق الشروط نفسها المتفق عليها العام الماضي، والأمور تسير بالاتجاه الصحيح، ونحن من الشركات القليلة في السوق العراقية المتعاملة مع أفضل خمس شركات إعادة عالمية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– يُعد عام ٢٠٢١ بمثابة عملية إعادة هيكلة كاملة للشركة، حيث نجحنا في إستقطاب كفاءات مهمة وأصحاب خبرة في المجالات التقنية والمالية وتكنولوجيا المعلومات. بالاضافة الى إخضاع فريق العمل لدورات تدريب وتأهيل، الى جانب التوسع في فروع جديدة وإدخال خطوط تأمين عبر المصارف في السوق العراقية. كما نجحت الشركة في تطوير محفظة أعمالها وإطلاق منتجات جديدة تستهدف قطاع البيع بالتجزئة والممتلكات والتأمين الصحي وغيرها من خطوط التأمين الأخرى. ■

أور الدولية للتأمين

UR International Insurance

U R insured.



www.uriic.net
ur@uriic.net

Our Mission is to ensure your Safety, Security and Satisfaction.

Our Main Focus

- Complete and innovative product range
- Unique, consistent quality service
- Customers satisfaction & peace of mind
- Prudent underwriting
- Sustainable growth

Erbil Office

+964 750 890 9007
+964 750 890 9008

Baghdad Office

+964 772 880 1090
+964 772 880 5090

Basra Office

+964 771 869 2991

Dohuk Office

+964 750 205 4599

طارق هائل سعيد (الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للتأمين - اليمن):

أمام شركات التأمين خيارين إما زيادة الأسعار على العملاء أو تخفيض العمولة



تعدّ «الشركة المتحدة للتأمين» إحدى شركات مجموعة هائل سعيد أنعم وشركاه من كبريات شركات القطاع الخاص في الشرق الاوسط منذ تأسيسها في العام ١٩٨١. ويؤكد طارق هائل سعيد الرئيس التنفيذي لشركة المتحدة للتأمين في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن أزمة فيروس «كورونا» أثبتت الحاجة الكبيرة للتكنولوجيا الرقمية في تسيير الأعمال من المنزل»، مشيراً إلى أن قيام الشركة بخطوات استباقية لتسهيل العمل وشؤون العملاء قبل حلول الأزمة، وهذا ما خفّف تداعياتها على الشركة والعاملين فيها.

ويؤكد طارق ان السوق اليمني يواجه مجموعة من التحديات الا أن فرص النمو تكمن في زيادة الأقساط في أنواع التأمين كافة.

■ سرّعت جائحة COVID-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– لا ننكر التغيير الذي طرأ على التأمين نتيجة الجائحة والذي بسببها وجدنا صعوبة في التعامل المباشر مع العملاء ومعيدي التأمين، لكن هناك أمل خلال هذه الجائحة عن طريق التواصل عن بُعد وعمل الاجراءات الممكنة، واتخاذ تدابير صحية من أجل تخفيف الأثر الناتج عنها بلبس الكمامات والتعقيم وتقسم فرق العمل حيث يكون الدوام ملزم على نصف الموظفين والنصف الآخر يعملون في المنازل لحين انتهاء الجائحة.

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين، ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– أثبتت أزمة فيروس «كورونا» غير المسبوقة الدور الذي تؤديه التكنولوجيا الرقمية في تسهيل الأعمال من المنزل، وكانت قدرة الشركة على الصمود منذ ظهور الجائحة عبر العمل وعقد الاجتماعات ودورات التدريب عن بُعد باستخدام العديد من التطبيقات المساعدة لمثل هذه الامور مثل ZOOM و TEAM MICROSOFT وغيرها من التطبيقات.

أهم التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– في ظل ضعف النمو للسوق اليمني هناك كثير من التحديات التي تواجهها شركات التأمين المحلية ومن أهم التحديات التي نواجهها:

* غياب الوعي التأميني في السوق اليمني وعدم وجود جامعات ومعاهد تقوم بتدريس مجالات التأمين ولا يتم إكتساب المعرفة إلا من خلال الخبرة العملية.

* السوق اليمني لا يزال في حالة نمو، ويعتبر صغيرا بالنسبة لبقية الأسواق العربية، ومنه سنرى تنافس بين شركات التأمين المحلية على العملاء الجدد مستقبلا.

* عدم تطبيق بعض القوانين الالزامية في التأمين ك(تأمين السيارات والممتلكات والبحري والعمال والصحي) ومنه نرى انه لا يزال هناك جزء كبير من السوق لم يدخل بالعملية التأمينية.

* انسحاب بعض معيدي التأمين من الأسواق العربية واليمنية، الأمر الذي استدعى الكثير من الشركات الى التوجه الى أسواق بديلة في بعض الأحيان تكون أقل ملائمة من سابقاتها.

نتربع على رأس الشركات بنسبة ٤٩٪ من اجمالي المحفظة

فرص النمو في زيادة الأقساط في كافة أنواع التأمين

■ أين ترون فرص النمو؟

– نرى فرص النمو في زيادة الأقساط في كافة أنواع التأمين، وهذا سيكون بعد إنتهاء الحرب إن شاء الله، الامر الذي سيزيد من العائد الاستثماري، وكذا التنافس بين شركات التأمين المحلية، وستولد للسوق الكوادر ذات الخبرات التي ستزيد من قوة السوق اليمني.

خياران

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعا في أسعار بعض أنواع التأمين او تشددا في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا؟

– للأسف حصل ارتفاع في الأسعار خصوصاً بعد الاحداث التي حدثت في العالم بشكل أساسي والوطن العربي بشكل بسيط من كوارث وأمراض، لكن للأسف اي كوارث في العالم تؤثر على أسواقنا العربية، حيث بدأ بعض المعيدين بالانسحاب من بعض الأسواق العربية، وهناك أيضا البعض يقبلون البقاء لكن بشروط متشددة وأسعار أعلى، الأمر الذي يجعل شركات التأمين أمام خيارين، اما زيادة الأسعار على العملاء أو تخفيض العمولة.

نمثل نسبة ٤٩٪ من حجم السوق

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حسب الاحصائية التي تتم سنويا وآخرها إحصائية سنة ٢٠٢٠ ترون ان الشركة المتحدة لا تزال متربعة على رأس شركات التأمين المحلية بنسبة ٤٩٪ من إجمالي أقساط السوق اليمني للتأمين، وكذا لا تزال متربعة على رأس السوق اليمني في أغلب أنواع التأمينات، ولا نزال نضع أمام أعيننا التطلع للأفضل في السوق، من ناحية تقديم أفضل الخدمات كذلك ومن ناحية الحصول على أعلى حصة في السوق، من خلال الدخول في تأمينات جديدة في السوق، والإبتعاد عن المنافسة والتكسير للعملاء الحاليين الموجودين في السوق.■

المتحدة للتأمين
UNITED INSURANCE
ثقة بحجم المسؤولية

لكافة أنواع التأمين



حريق



صحي



نقل بضائع



هندسي



سيارات



حوادث عمال

المركز الرئيسي خدمة العملاء : 555 555 - 01
الرقم المجاني : 5555 800 فاكس : 012 214 - 01
www.uicyemen.com uicyemen@uicyemen.com

RSA



صلاح الدين موسى محمد (المدير العام لشركة شيكان SHEIKAN):

نركز على تعزيز الحوكمة وزيادة حجم الإستثمارات وجذب عملاء جدد

تعتبر شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين، أول شركة تعتمد التطبيق الفعلي للتأمين الإسلامي في السودان، ولأول مرة في العالم، حيث حققت التجربة نجاحاً كبيراً، مما حدا برواد صناعة التأمين في العالم إلى تطوير هذه التجربة، بما ينسجم وضروريات العصر، وتماشياً مع متطلبات الشرع الإسلامي .

ويؤكد صلاح الدين موسى محمد المدير العام للشركة، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: أن الشركة تنهض بمهام التأمين على ممتلكات القطاع العام، والقطاع الخاص والأفراد، وتسهم بفعالية في مجالها إذ تعتبر الشركة الأولى في مجال التكافل في البلاد.

صلاح الدين موسى محمد، الذي حقق انجازات ونجاحات عديدة خلال توليه منصبه، اهلته من تمكين شركة شيكان لتحقيق نقلة نوعية، وهو يحرص على تحقيق المزيد من الإنجازات، ختم حواره مع «البيان» برؤيته الإيجابية للمستقبل.

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– هناك الكثير من التحديات، ولكن يتوجب علينا التأقلم معها، ومعرفة كيفية تخطيها لاستمرار نشاطنا، في وقت تتبدل المشاكل والتحديات مع الظروف والمتغيرات التي تشهدها الأسواق، وفي ما خص السودان، نعاني من إنعدام الاستقرار السياسي والاقتصادي، إضافة إلى التداعيات السلبية للجائحة التي كانت كارثية، على الرغم من محاولة شركات التأمين الاستمرار في عملها لخدمة عملائها، ولكنها كانت مرغمة على العمل عن بُعد لفترة طويلة، وهذا الانتقال شكل في بداية الأمر تحدٍ كبير لمعظم الشركات، إلا أننا تمكنا من التأقلم بعد فترة. ومما لا شك فيه التحديات والمعوقات كثيرة في صناعة التأمين.

■ ما هي أولويات الشركة خلال المرحلة الحالية؟

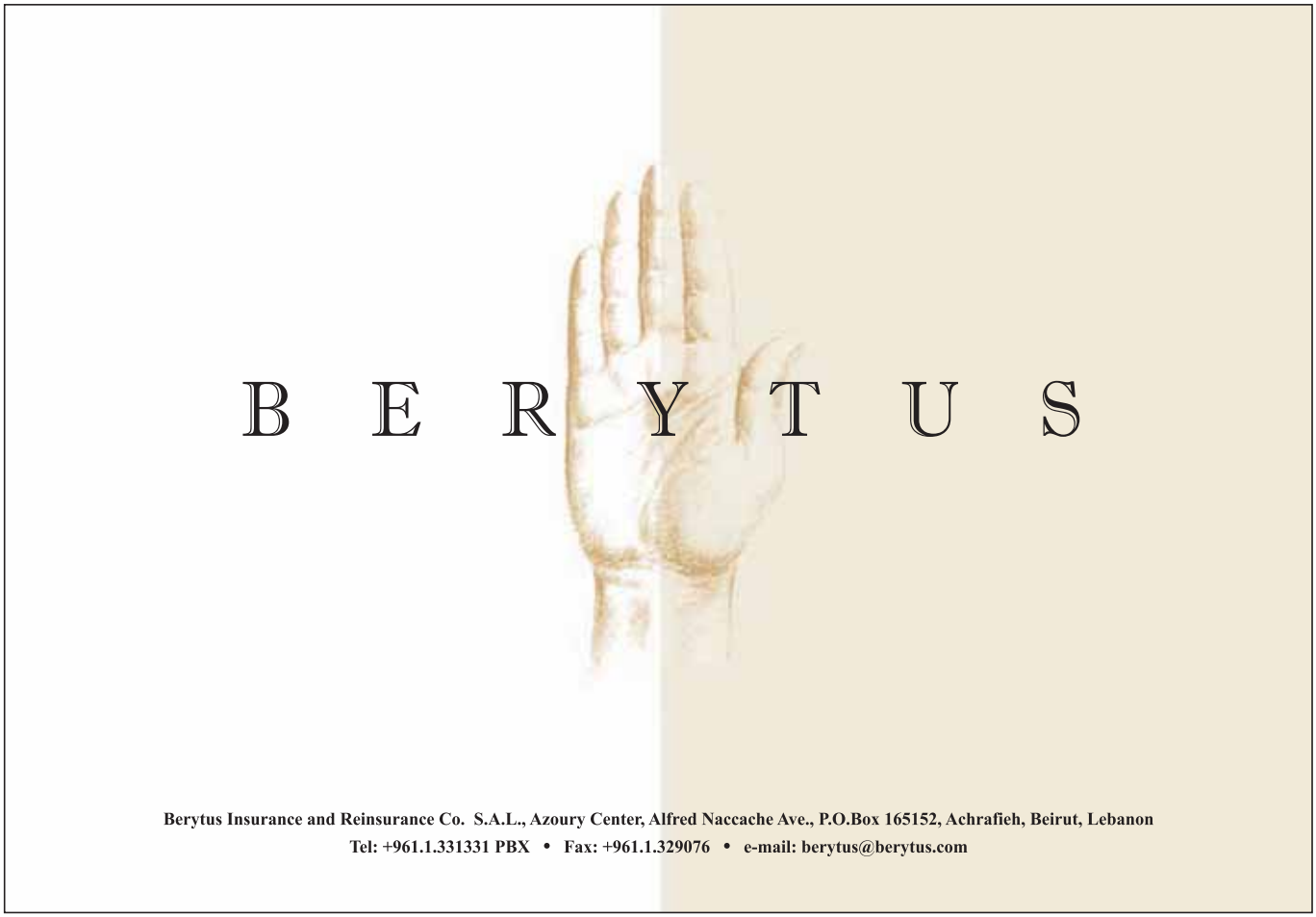
– تتمثل أولوياتنا في إتجاهات عديدة منها الحوكمة، وزيادة حجم الاستثمارات، بالإضافة الى المحافظة على قاعدة عملائنا، وجذب زبائن جدد. ويضاف الى ذلك تعد شركة «شيكان» الوحيدة في السودان، التي تؤمن ممتلكات الدولة، وهذا بحد ذاته تحدٍ كبير بالنسبة الينا، ويدفعنا لتطوير خدماتنا، وتقديم التغطية الافضل وتعزيز مكانتنا بين الشركات الاخرى العاملة في السوق.

■ هل لمستم الآثار الإيجابية على الاقتصاد الوطني بعد رفع العقوبات عن السودان؟

– حتى الآن، لا تزال الامور على حالها، ولم نلمس تطورات مهمة على مستوى القطاعات الاقتصادية في البلاد، بعد رفع الحظر.

■ ما هي توقعاتكم للسنوات المقبلة؟

– لدينا رؤية إيجابية للمستقبل، ونحرص على تحقيق الإنجازات وتطوير أعمالنا، وبالتالي، نتوقع الوصول الى مراكز متقدمة في عملنا، كوننا نبذل جهود كبيرة لتحقيق أهدافنا. ■





عبدالله عبدالله (شركة التأمين الاسلامية - السودان):

شركتنا تشكل نموذجاً يحتذى به في التأمين التعاوني وحققنا نتائج جيدة في العام ٢٠٢٠

حققت نجاحاً كبيراً من حيث حجم الإكتتاب والأقساط إذ أصبحت شركة التأمين الإسلامية أكبر شركة تأمين في القطاع الخاص في السودان خلال العشر سنوات الأخيرة.

ويقول عبدالله عبدالله المدير العام للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» «إن الشركة حققت آمالاً عظيمة للمؤمنين الأوائل بإيجاد صيغة التأمين التعاوني والذين كانوا يجدون حرجاً ومشقة في التأمين لدى مؤسسات التأمين التجارية». ويؤكد ان الشركة أزالت بتجربتها الحاجز النفسي للمهتمين بالإقتصاد الإسلامي وأصبحت نموذجاً يحتذى به، انطلاقاً من رؤيتها القائمة على أن التفرّد في القمة بامتياز في مجال صناعة التأمين التكافلي، ورسالتها التي تستند على تقديم أفضل الخدمات التأمينية تلبية لحاجة العملاء والمجتمع على يد إدارة ملهمة وكوادر مؤهلة ونظم مبتكرة وبتعاون وولاء وبكل شفافية واحترافية تأميناً لراحة وسعادة العملاء.

■ ما مدى تأثير جائحة «كوفيد-١٩» على سوق التأمين في السودان وكيف تمكنتم من تخطي الازمة؟

– وجهت جائحة «كورونا» ضربة موجعة للاقتصاد العالمي طالت مختلف القطاعات بما فيها السوق السودانية حيث كان للجائحة آثار سلبية على قطاع التأمين وغيره من القطاعات بسبب الاغلاق الذي دام قرابة الشهر مما حال دون العمل بصورة طبيعية. ولكننا عاودنا الآن نشاطنا والامور تسير بشكل جيد.

■ في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء بعد الجائحة؟

– لم تؤثر الجائحة على متطلبات العملاء بل بقيت حاجاتهم واهتماماتهم نفسها الا أنه تتطلب المرحلة الحالية عملية تحوط والتحضير في حال ظهور مثل هذه الجائحة مستقبلا.

■ أين أنتم من عملية التحول الرقمي؟

– يعد التحول الرقمي فكرة حديثة في السوق السودانية الا ان بعض شركات التأمين تحقق تقدما في هذا المجال على عكس أخرى لا تزال في بداية الطريق.

■ هل تتلقون الدعم الكافي من شركات الاعادة العربية؟

– عانت السودان سنوات عديدة من العزلة بسبب العقوبات المفروضة علينا ولكننا رغم ذلك كان هناك تعاون كبير مع شركات إعادة افريقية اكثر من تلك العربية.

■ ما هي الانجازات التي حققتموها طوال فترة استلامكم لادارة الشركة، وكيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٢٠؟

– تعد شركة التأمين السودانية من الشركات الرائدة في السودان وتمكنا خلال العام ٢٠٢٠ من تحقيق نتائج جيدة اذ بلغ حجم الاقساط المكتتبة حوالى ٢٠ مليون دولار فضلا عن تسجيل معدلات ربحية مع العلم أننا شركة تكافلية ولا يوجد عائد على رأس المال باستثناء العوائد الاستثمارية. بالاضافة الى ذلك تمتلك الشركة العديد من العقارات والمباني في مواقع مميزة وبالتالي نحتفظ بالقوة المالية للشركة على شكل عقار باعتباره استثمار آمن ولذلك نلجأ للاستثمار العقاري.■

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

زهير حسن إبراهيم عيسى (التأمينات المتحدة UNITED):

نحرص على خدمة العملاء ضمن أفضل السبل المتاحة وباحترافية عالية



بثقة ومسؤولية وأمان، تستمر شركة التأمينات المتحدة THE UNITED INSURANCE في تقديم خدماتها منذ اكثر من نصف قرن، وأبرزها الحلول التأمينية المبتكرة التي تفوق توقعات حملة الوثائق، وتغطياتها التي تشمل كافة الأخطار.

ويقول زهير حسن إبراهيم عيسى نائب المدير العام للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن الشركة تقابل كافة التزاماتها تجاه العملاء ولا تتردّد في سداد المطالبات المستحقه مهما كبرت وباحتياطات متزايدة، بعد مرور نصف قرن من الريادة، ومن سرعة الاستجابة، ومن العلاقات العالمية الممتده والمميزة، لافتاً الى أن الشركة رائدة في تقديم خدمات التأمين المميزة في السودان ».

ويبدي زهير عيسى ثقته بالوصول الى تحقيق مداخيل بقيمة ٢٠ مليون دولار عام ٢٠٢٢ إستناداً الى استراتيجية الشركة لتحقيق هذا الهدف، لاسيّما بعد عودة التحويلات المالية للخارج، وإستئناف التعاون مع البنوك الأجنبية، مشدداً على المضي قدماً في تقديم الشركة خدماتها بحرفية وجودة عالية.

■ ما هي المشاكل التي تعانون منها في الوقت الحالي مقارنة بالسنوات الماضية؟

– من المتوقع أن تتقلّص المشاكل التي يعاني منها سوق التأمين في السودان، مقارنة بالسنوات الماضية، إنطلاقاً من عوامل عديدة، أبرزها رفع العقوبات وإعادة ربط السوق بالأسواق الأجنبية، وهذا من شأنه مساعدة الإقتصاد على استعادة نشاطه من جديد، مما ينعكس تباعاً على صناعة التأمين المحلية.

ففي السابق، كانت تعترضنا العديد من العراقيل، أبرزها مشاكل في التحويلات المالية عن طريق البنوك العالمية، لشركات الإعادة والوساطة، إلى جانب تحصيل مستحقاتنا من شركائنا العالميين. بالإضافة إلى أن القيود التي كانت مفروضة علينا لفترة طويلة، أثرت على الكفاءات المحلية نتيجة الأزمة الإقتصادية الحادة مما ادى هجرة الموارد البشرية المتخصصة، والتي نأمل ان تعود للبلاد مع التحسن الكبير في الأوضاع الإقتصادية بعد خروج السودان من قائمة الارهاب و اندماجه في الاقتصاد العالمي مما سينعكس ايجابا على صناعة التأمين المحلية، وتحديداً قطاع التأمين التكافلي حيث نحاول من خلال هذا المؤتمر، الذي ينعقد تحت عنوان «مؤتمر تطوّر تجربة التأمين التعاوني في السودان» الإرتقاء بالتأمين التكافلي، على المستويين المحلي والعالمي، والعمل على تحفيز رأس المال، لجذب المزيد من الإستثمارات.

التوسع اقليمياً

■ ما هي أبرز الفروع والقطاعات التي تركزون عليها في الوقت الحالي؟

– تأسست الشركة عام ١٩٦٨ وهي شركة تأمين خاصة تمارس جميع أنواع التأمين، وتعدّ من الشركات الرائدة في السودان، وتتميّز بخبرتها العظيمه وسمعتها الكبيرة في تقديم خدمات التأمين على القطاعات الصناعية الكبرى، او ما يسمّى بالـ MEGA RISKS، و نحرص على خدمة العملاء ضمن أفضل السبل المتاحة، وباحترافية عالية ومستوى عالمي، آملين التوسع إقليمياً، لتقديم خبراتنا في هذا المجال.

■ هل بدأ الإقتصاد السوداني بالتحسّن بعد رفع العقوبات؟

– لمسنا أثراً واضحاً في ما يتعلق بتحسّن الأداء الإقتصادي، بعد رفع العقوبات، بالإضافة إلى تحسن واستقرار سعر صرف الجنيه السوداني، الأمر الذي حفز المعيدين للتعامل مع السوق، على عكس السنوات الماضية، حيث كانت أزمة العملة الوطنية تؤثر في قرارات المعيدين. ولكن الآن باتت الرؤية واضحة، وبدأنا نلمس رغبة لدى المعيدين الكبار الأجانب للتعامل معنا، وتحديداً بعد عودة التحويلات المالية للخارج واستئناف التعاون مع البنوك الأجنبية. وهذا من شأنه دفع العجلة الإقتصادية إلى الأمام.■

عادل عز الدين السيد (السودانية للتأمين وإعادة التأمين):

حققنا تقدماً مهماً في المجتمع السوداني التكافلي ونطمح للعمل خارج السوق السودانية



أطلقت في العام ٢٠٢٠ شركة للتأمين الطبي، كما ولازالت تعمل على إطلاق شركة مستقلة للتأمين الزراعي. وتتمتع بنظام تكنولوجيا يربط فروع الشركة الـ٢٤ كافة ببعضها البعض. إضافة إلى تطبيق على الهواتف الذكية فيه العديد من المزايا والخدمات منها شراء بوالص التأمين عبر الإنترنت.

ويشيد عادل عز الدين المدير العام للشركة السودانية للتأمين في حديث للبيان الإقتصادية بالإصلاحات الشاملة التي يجريها جهاز الرقابة على التأمين في السودان، ما يمكنه من أداء دوره المنوط لتحقيق النهضة الشاملة خصوصاً في المجال الزراعي، وفي تحقيق تنمية إقتصادية مستدامة.

ويؤكد أن الشركة تقدمت كثيراً في المجال التأميني في السودان ويعود الفضل بذلك إلى المشتركين والعاملين وأدوارهم المهمة التي لعبوها.

■ كيف تصفون التداعيات السلبية لجائحة كوفيد-١٩ على سوق التأمين في السودان؟

– تأثر النشاط التأميني نتيجة إنتشار الجائحة، إلا أن الشركات تمكنت من التغلّب على التحديات من خلال التحوّل نحو الخدمات الرقمية.

■ في رأيكم هل تبدّلت متطلبات العملاء بعد جائحة كوفيد-١٩؟

– هناك تبدّل واضح في متطلبات العملاء بعد الجائحة حيث بدأنا نلحظ إهتمام أكبر في التأمينات الطبية. ونحن بدورنا تمكنا من التأقلم مع متغيرات السوق ووفرنا كل ما يحتاجه العملاء من تغطيات.

بالإضافة إلى وجود فريق عمل متخصص في مجال تكنولوجيا المعلومات مما أتاح للشركة فرصة التأقلم مع متطلبات السوق ومواكبة التحوّل الرقمي.

■ تكبّدت شركات إعادة التأمين خسائر ضخمة نتيجة الوباء، هل لمستم أي زيادة في الأسعار؟

– لا يواجه السوق السوداني خسائر اكتتابية في ما يتعلق بالجائحة وبالتالي لم نشهد أي زيادة في الأسعار من جانب المعيدين الذين نتعامل معهم.

■ ما هي آخر مستجدات الشركة، وهل أنتم راضون عن نتائجكم؟

– سجلت الشركة خلال المرحلة الماضية نتائج إيجابية حيث قدمنا العديد من وثائق التأمين الطبي، وتتمثل أبرز خططنا المستقبلية في الدخول بمجال إعادة التأمين خارج السوق السوداني إنطلاقاً من خبرتنا في هذا المجال فضلاً عن إعداد دراسة لتنفيذ هذه الخطة بنجاح.■

عبد الرحيم بله عبد القادر

(المدير العام لشركة النيلين للتأمين – السودان ELNILEIN INSURANCE):

حققنا قفزة نوعية في عمليات الإكتتاب بنسبة ١٥٠٪ وحققنا معدلات ربحية رغم الصعوبات



هدفها الرئيسي تزويد الشركات والأعمال التجارية والأسر والأفراد على حد سواء في السودان بأفضل الحلول التأمينية المبتكرة، حيث تقدم باقات التأمين المتنوعة لعملائها مع تسهيلات في الدفع ضمن خطط سهلة ومواءمة للواقع السوداني.

ويقول عبد الرحيم بله عبد القادر المدير العام للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» إن الشركة مستمرة بتسيير نشاطاتها بالمناهج الاحترافية العلمية والمدروسة والتي تراعي مختلف شرائح العملاء وتؤمن لهم الأمان وراحة البال حيال أي مخاطر يتعرضون لها أو تتعرض لها ممتلكاتهم الخاصة، من خلال التغطيات الصحية والمزايا التي يحتاجون اليها.

ويضيف عبد القادر بأن الشركة سجلت قفزة في عمليات الإكتتاب بنسبة ١٥٠٪ مع تحقيق معدلات ربحية رغم التحديات المتمثلة بجائحة «كورونا» وتباطؤ الأعمال.

■ ما مدى تأثير جائحة «كوفيد–١٩» على قطاع التأمين في السودان؟

– أسوة بالقطاعات الإقتصادية الأخرى على مستوى العالم العربي والأجنبي كان للجائحة تأثير على قطاع التأمين في السودان إنطلاقاً مما ينتج عن الأزمة من توقف للأنشطة الإقتصادية والمالية لمدة عام تقريباً.

وفي ما يتعلق بسوق التأمين المحلي كان التأثير الأكبر على تعاملاتنا مع الخارج في حين أنه داخلياً يعد الأثر محدود إلى حدٍ كبير. على أمل مع تحسن الأوضاع الصحية أن تعود العلاقات مع الأسواق الخارجية مما ينعكس إيجاباً على القطاع التأميني في السودان.

■ هل لمستم أي زيادة في الأسعار في تعاملاتكم مع المعيدين سواء العرب أو الأجانب؟

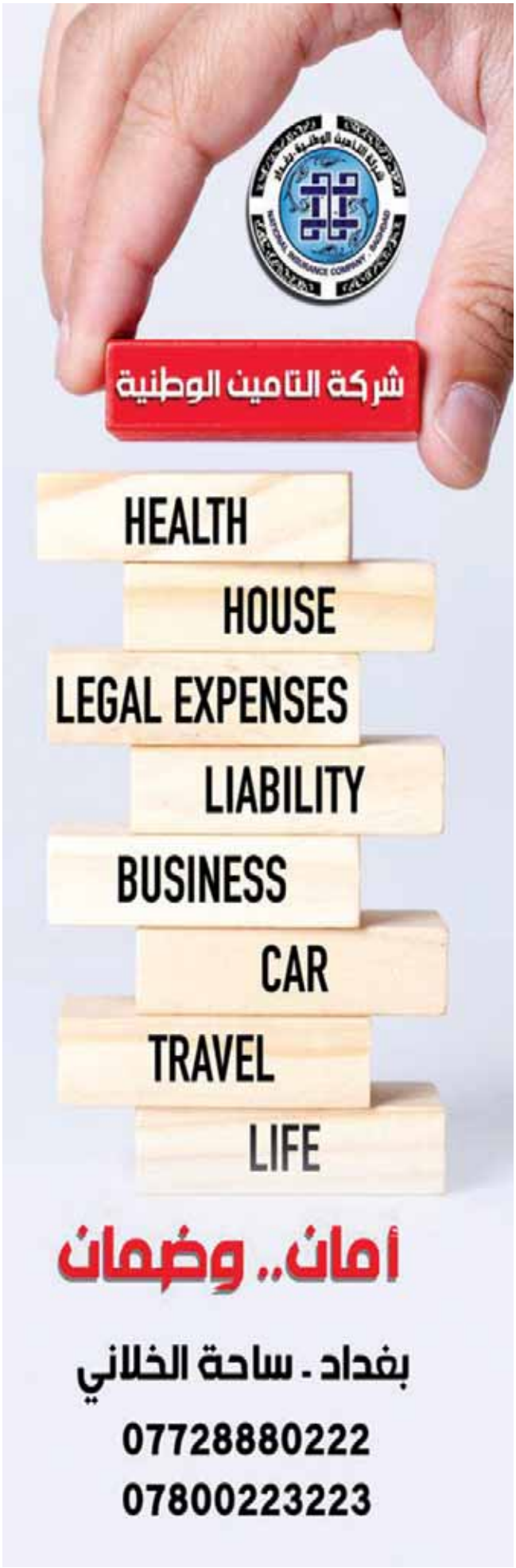
– العلاقات التاريخية والقوية التي تربطنا بشركات الإعادة تحتم عليها دعم شركات التأمين والوقوف إلى جانبها. وبالتالي قامت شركات الإعادة المتعاملين معها بتجديد الإتفاقيات وفق الشروط والأسعار ذاتها.

■ ما حجم التأثير الإيجابي لرفع العقوبات على الإقتصاد الوطني؟

– ساهم رفع العقوبات عن السودان بإعادة فتح التعاملات المالية مع الخارج الأمر الذي أدى إلى إعادة دخول القطاع المصرفي السوداني في المنظومة العالمية بعد غياب دام ٢٥ عاماً. والآن لم يعد هناك أي قيود على التحاويل الخارجية وحركة الأموال وهذا بطبيعة الحال ينعكس بصورة إيجابية ومباشرة على صناعة التأمين في البلاد.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٢٠؟

– سجّلت الشركة قفزة كبيرة في عمليات الإكتتاب بنسبة ١٥٠٪، بالإضافة إلى تحقيق معدلات ربحية رغم تحديات الجائحة وتباطؤ الأعمال. ■



محمد عوض عمر

(المدير العام للشركة التكافلية للتأمين AL TAKAFULIYA INSURANCE):

نعول على استقرار الوضعين السياسي والاقتصادي كي يستعيد القطاع التأميني إزدهاره ويعود التعاون مع المؤسسات المالية العالمية

يؤكد محمد عوض عمر المدير العام للشركة التكافلية للتأمين الطبي والتكافل العائلي AL TAKAFULIYA INSURANCE، في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن الشركة تقدم خيارات متعددة في تغطية مخاطر فقدان الدخل، بأسباب الوفاة والعجز والأمراض المستعصية. كما تقدم خدمات مميزة ومتكاملة في التأمين الطبي عبر شبكة طبية متخصصة داخل السودان وخارجه تشمل مصر وتركيا والهند وتايلند.

ووفق عوض، فإن موظفي الشركة هم رأسمالها الحقيقي، وتعمل على راحة العميل في السوق السوداني، وعلى تأمين متطلباته التأمينية.



■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي لم تكن موجودة سابقا؟

– تأثر القطاع المالي بالأحداث الأخيرة التي شهدتها السودان، خصوصاً بعد الثورة، الأمر الذي أدى الى غياب الاستقرار السياسي والاقتصادي، وكان القطاع التأميني الأكثر تأثراً بتلك الأحداث. وتشهد النظام المالي حاليا مرحلة إنتقالية قد تفضي الي نظام مزدوج وذلك بإدخال نظام التأمين التقليدي ليعمل جنبا الي جنب مع النظام الإسلامي حيث بدأت العمل التشريعي لتقنين هذا الإنتقال. لذلك لا يوجد إستقرار حول إستراتيجية محددة لقطاع التأمين نسبة للصراعات السياسية.

وتعمل هيئة الرقابة حاليا علي إيجاد صيغة لتحفيز راس المال لجعل النظام التعاوني أكثر جاذبية ، وذلك لأن النظام التعاوني لا يقدم ما يكفي لإرضاء حملة الأسهم الأمر الذي ولّد عداوة بين صحاب الشركات ونظام التأمين التعاوني المطبق حاليا وذلك بسبب عدم إعطائهم الحق في المشاركة بالأرباح كما هو معمول به في نظام المضاربة مثلا، بالاضافة الى عدم إمكانية بناء إحتياطيات ضخمة، بسبب الحاجة الى توزيع كامل الفائض على المساهمين. الى جانب العديد من الإشكاليات الأخرى التي نواجهها في سوق التأمين.

■ بعد رفع العقوبات عن السودان هل لمستم تحوّل إيجابي في الجانبين الاقتصادي والتأميني؟

– بالتأكيد هناك تحوّل واضح في الأوضاع الداخلية بعد رفع العقوبات إضافة للأنفتاح علي العالم بعد زوال العقوبات ورفع إسم السودان من قائمة الدول الراعية للإرهاب ويتوقع أن يسهل ذلك من التعامل المالي والفني مع دول العالم. وعلى الرغم من أن بعض البنوك والمؤسسات المالية لا تزال تتحفظ عن التعامل مع الخارج، لكننا دون شك أفضل مما كنا عليه في السابق. فضلا عن أننا نتوقع تطور الأمور نحو مسار إيجابي. وهذا من شأنه المساهمة في عودة التعاون مع المؤسسات الأجنبية، بما فيها شركات الاعادة.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام الحالي، وهل أنتم متفائلون للعام المقبل؟

– نتوقع تحقيق نتائج إيجابية هذا العام، الظروف السياسية وإنتشار جائحة «كوفيد–١٩» أثرتا بشكل واضح في الأداء خلال الفترة السابقة الأمر الذي تسبب بتباطؤ النشاط الاقتصادي في البلاد بشكل عام. ونعوّل على استقرار الوضع الاقتصادي وهذا سينعكس إيجابا على القطاع التأميني في السودان.■

"FIFE" offering Certificate in Insurance in English & Arabic



Husain Al Ajmi, CEO of The Arab Insurance Institute and Managing Director of the Foundation for Insurance and Finance Education (FIFE), announced that they are offering Certificate in Insurance "Cert CII" program in English and Arabic as part of their Virtual Online training, stating that the English group will start on February 13, 2022 and the Arabic on March 3, 2022, mentioning that the Cert CII subjects are W01/W02 Award in General Insurance, WUE/WUA Insurance Underwriting and WCE/WUA Insurance Claims Handling.

It is worth mentioning that "FIFE" was established in 1998 to cater to the ever-growing education and training needs within the insurance and finance industry of the Middle East and Africa (MEA) region. Its key objectives are focused towards promoting excellence in insurance and finance education via innovative training solutions, internationally recognized professional qualifications and industry workshops. Furthermore, "FIFE" intents to promote for the public benefit the study and research in the disciplines of insurance and finance education and in all branches of such disciplines.

Kamran Mazhar (CEO - Chubb Arabia)

We have a robust business continuity plan and the business of insurance will be conducted through digital means in future



Kamran Mazhar, CEO of Chubb Arabia, has a long and distinguished history of working in the insurance industry. Mr. Mazhar has a Master's degree in Business Administration (EMBA) from HEC Paris. Through his career in insurance, which spans more than 20 years, Mr. Mazhar has amassed in-depth knowledge and expertise in the sector on both a local and international level. In a Q & A with Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, Mazhar gives his views on insurtech and digitalization and talks about the challenges facing the insurance sector. He also discusses the latest achievements and developments and sheds light on some of the changes in his industry which have been accelerated by the COVID-19 pandemic.

Below is an extract from the interview.

*** COVID-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to these changes and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?**

- 2021 was the second year of the global pandemic and as we have all seen, it continued to expose us to unprecedented challenges which, at Chubb Arabia, were dealt with through great effort and determination. Like many businesses, our employees are our main asset and as a company our primary priority was to ensure that all remained safe and healthy. We have a robust business continuity plan (BCP) which has been adopted from Chubb's global business. This was activated and it enabled us to be prepared to cope with any unprecedented disruptions to business and provide seamless service to our customers.

*** Insurtech and digitalization are driving the future of insurance industry. What did you, as a company, do in that sense?**

- We recognize that the business of insurance will be increasingly conducted through digital means in future. Chubb Arabia has been actively engaged in exploring the transformation of digitally-based distribution and products. We are pioneers in successfully implementing a fully digital travel insurance product which has been distributed through a leading airline's website in Saudi Arabia since 2018. Chubb Arabia is 30% owned by Chubb Group and as such benefits from this alignment in terms of branding, technical expertise and operational support. This association also means we can call on global insights and are able to customize and introduce innovative products and solutions in the Saudi market.

*** What are the most challenges insurance is facing?**

- The COVID-19 crisis continues to present challenges that are having a significant impact on society, businesses and the global economy. The insurance industry as a whole has largely responded quickly and well to the crisis but there are now other issues to contend with- including inflation, pressures on business growth in a very competitive environment and new regulatory requirements that have increased the cost of doing business. Additionally, hard reinsurance market conditions prevail globally and continue to pose challenges for meeting customer demands for arranging a cost-effective and sound capacity on risks.

*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to Covid-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- In Saudi Arabia the exposure of insurers to COVID-19 related claims was mostly limited to life and certain travel insurance products where pandemic related coverage was extended. Since insurance is interconnected globally, the impact of COVID-19 has been one of several factors which have contributed to increased reinsurance pricing.

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

- 2021 was another positive year for Chubb Arabia. Some of the many achievements we are proud of includes an increase in our paid-up capital from 200 to 300 million Saudi riyals by issuance of bonus shares which has provided us with more financial strength to help us execute our plans.

CHUBB®



عمار أبو زيد عبد اللطيف (جوبا للتأمين JUBA - السودان):

نتوقع جذب الإستثمارات الضخمة والمشاريع إلى السوق السوداني بعد رفع العقوبات وهذا سينعكس إيجاباً على نشاطنا

تعتبر من الشركات المتميزة في قطاع التأمين في السودان، ويتنوع نشاطها بين تأمين الحريق «البحري بضائع» وحوادث متنوعة «الهندسي»، «السيارات»، «الطاقة» و«طبي جوي».

وقد افاد السيد عمار أبو زيد عبد اللطيف المدير العام بالتكليف في الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» إنه من المتوقع جذب العديد من الإستثمارات الضخمة والمشاريع إلى السوق ما سينعكس على نشاطنا ونشاط القطاع إيجاباً ويفتح لنا أسواقاً عربية جديدة. كما أن الشركة التي أنشئت عام ١٩٨١ تواكب التحوّل الرقمي الذي يفتح آفاقاً أكثر شمولية في القطاع ما يجعل مجالاتها في خدمات التأمين وإعادة التأمين والحياة وغير الحياة أكثر فاعلية وجاذبية ويعزّز من قدراتها في التعامل مع الأسواق .

■ **ما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع جائحة «كوفيد-١٩»؟**

– نجحنا في التعامل مع الازمة الصحية بحيث تحولت معظم أعمالنا ونشاطنا التأميني عبر الانترنت. وعلى الرغم من التحديات شهدت شركة جوبا للتأمين تطورات كثيرة خلال المرحلة الماضية حيث تضاعفت الاقساط، بالاضافة الى اتخاذ الادارة العليا في الشركة إجراءات مهمة ساهمت في مواكبتنا للتطورات الأخيرة.

■ **ما هي الانجازات التي حققتموها خلال تولكيم الادارة العامة بالوكالة؟**

– تمكنا خلال الفترة الماضية من إنشاء أربعة فروع للشركة في ولايات مختلفة في السودان، كما نجحنا في استقطاب عملاء جدد للشركة. ونأمل بتحقيق الخطط والارقام الموضوعة في نهاية العام الحالي.

■ **أين أنتم من عملية التحول الرقمي؟**

– نحن في مواكبة مستمرة لعملية التحول الرقمي في القطاع التأميني حيث بدأنا بإصدار الوثائق الكترونيا، بالاضافة الى إطلاق تطبيقات جديدة من شأنها تطوير الخدمات المقدمة لعملائنا وتساعد في عملية إدارة المطالبات.

■ **هل لمستم أي تحسن في عملكم بعد رفع العقوبات؟**

– تشهد السوق السودانية متغيرات كبيرة بعد رفع العقوبات ومن المتوقع جذب العديد من الاستثمارات الضخمة والمشروعات للسوق ما من شأنه الانعكاس الايجابي على نشاطنا ويعزز من قدرتنا للتعامل مع الاسواق العربية المختلفة.

■ **كلمة توجهونها الى شركات إعادة التأمين العربية؟**

– نوجه شكر كبير لشركات الاعادة العربية التي قدمت لنا كامل الدعم طوال فترة الحظر على الرغم من ظروف العمل الصعبة التي كانت موجودة، آملين إستمرار هذا التعاون.■

فيصل محمد عبد اللطيف (المتخصصة للتأمين الطبي MMI):

خدمات الشركة المميزة اكسبتها سمعة ممتازة



الشركة المتخصصة للتأمين MMI هي شركة التأمين الطبي الأولى المتخصصة في مجال تأمينات الحياة (التأمين الطبي – التكافل تأمين السفر) وقد تأسست في العام ٢٠١٦ وتأتي الآن في صدارة الشركات التي تقدم خدمة التأمين الطبي في السودان.

يقول السيد **فيصل محمد عبداللطيف** المدير العام أن مبدأ المتخصصة منح الشركة قيمة مضافة وخدمات الشركة المميزة اكسبتها سمعة ممتازة خلال عمرها القصير، وصارت قبلة لكل الجهات التي تطلب خدمات مميزة.

ويضيف أن ابرز التحديات التي تواجه الشركة هي الزيادة الكبيرة في معدلات التضخم والتي تبعتها زيادة كبيرة في أسعار الخدمات الطبية، وإعادة تسعير هذه الخدمات أكثر من مرة خلال العام بينما أقساط التأمين تحسب عند بداية التأمين فقط.

ويشير **فيصل** أن الشركة حققت فائضاً في أعمالها خلال كل السنوات السابقة بخلاف العام الأول عام الأساس. ويعزي نجاح الشركة إلى عدة أسباب أهمها الكادر المميز والإهتمام بتقنية المعلومات وبالعلاقة المميزة مع مقدمي الخدمة من خلال سداد إستحقاقاتهم أولاً بأول.

ويختم متحدثاً عن النمو المضطرد بالوعي التأميني الطبي لدى المؤسسات والأسر ويتوقع زيادة عدد المشتركين بصورة كبيرة بكل الشركات.

شكر خاص إلى عثمان الهاشمي



يعود الفضل لنقل التقرير الخاص بشركات التأمين في السودان إلى صديق مجلة «البيان الاقتصادية» **عثمان الهاشمي** الذي زودنا بأرقام القطاع وصور قادته.

ألف شكر

د. عثمان الهادي ابراهيم (المدير العام لشركة إعادة التأمين الوطنية - السودان NATIONAL RE):

اعتمدنا نظاماً تكنولوجياً عصرياً ونطمح للتوسع داخل السودان وخارجه



حقق نجاحات كبيرة وتقدماً ملحوظاً في اتجاه تحقيق أهداف الشركة الاستراتيجية منذ تسلمه قيادتها في بنية اعمال دائما ما تكون متغيرة ومحفوفة بالتحديات، ويظل التطوير المستمر مع تقديم خدمة متطورة ومتميزة ورعاية القوى العاملة لتلبية احتياجات الشركات المتعاملة هو حجر الاساس لديه.

ويقول د. عثمان الهادي ابراهيم المدير العام لشركة إعادة التأمين الوطنية – السودان في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» ان سمعتنا في السوق اليوم لا تقل أهمية عن أدائنا ملتزمين العمل بنزاهة مع عملائنا ضمن نظام التزام فعال.

ويضيف بأن الشركة حققت نتائج جيدة، لافتا الى اعتمادها نظاما تكنولوجيا عصريا لتنفيذ جميع أعمالنا بشكل الكتروني. أما بالنسبة للتوسع داخليا وخارجيا فهذا على رأس مخططاتنا.

■ **سرَعت جائحة "Covid-19" عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟**

– بدأت بعض الشركات في السودان بمواكبة عملية التحول الرقمي خصوصا ان هناك العديد من الكفاءات في السوق السودانية، كما ان عملية رفع العقوبات فتح المجال أمام فرص جديدة للتطور والتقدم، لكن حتى الآن لم يتم التطبيق العملي على أرض الواقع، مع العلم ان ذلك سيفتح المجال أمامنا لعقد صفقات وتعاونات خارجية لا سيما ان النطاق الجغرافي للسودان كان قبل المقاطعة غير محدد أو مقيّد.

■ **هل لديكم خطط للتوسع خارج السودان؟**

– بالتأكيد، نتطلع للتوسع خارج الحدود السودانية والتعامل مع شركات في الخارج وتوسيع نطاق أعمالنا وجذب عملاء جدد وبناء شبكة من العلاقات.

■ **ما الذي يميزكم عن باقي شركات اعادة التأمين العربية في المنطقة؟**

– نعمل في مجال اعادة التأمين التكافلي وفقا للشريعة الاسلامية والحمدلله نتائجنا خلال هذا العام كان أفضل من العام ٢٠٢٠، والتعامل في النقد الأجنبي أصبح متاحا في السودان وعمليات تحويل الأموال باتت أفضل وأسهل بعض الشيء من السابق، بالرغم من ان العقوبات لم يتم رفعها بالكامل. ■

عاصم أحمد عمر (شركة التأمينات العامة):

فوائد خيارات التأمين هي على مستوى الفرد والمجتمع والدولة



شركة التأمينات العامة GENERAL INSURANCE هي من أوائل شركات التأمين في السودان، حيث تركز في سلة خيارات التأمين لديها على الخيارات الإقتصادية والإجتماعية للتأمين.

ويقول **عاصم أحمد عمر** المدير العام للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن فوائد هذه الخيارات هي على مستوى الفرد والمجتمع والدولة وأهمها: تشجيع الإدخار، وتوفير الأمان والطمأنينة، وزيادة الإنتاج، وتمويل المشروعات الإقتصادية، والحدّ من التضخم، ودعم حركة التجارة الدولية، وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات ودعم معاملات الإئتمان وتوفير فرص العمل».

ويضيف **عمر** ان الشركة اليوم تركز على دراسة التغييرات المتوقعة في سوق التأمين وأثرها على شركات التأمين، خصوصاً ان ازدهار هذا القطاع متوقف على عدة عوامل، أهمها رفع العقوبات الأميركية عن العديد من الشركات والمؤسسات، حيث يستعيد القطاع عافيته، متوقعاً ان يحمل العام ٢٠٢٢ تطورات هامة للسوق السودانية.

آدم أحمد حسن (شركة البركة للتأمين):

التزمنا في عملنا المصداقية والإتقان والإبتكار



يؤكد ان قطاع التأمين السوداني سيتأثر بقرار إلغاء العمل بالدولار الجمركي في تقييم السلع المستوردة، موضحا أن أسعار الممتلكات ستزيد وخصوصاً السيارات. ويضيف **آدم أحمد حسن** المدير العام لشركة البركة للتأمين AL BARAKA INSURANCE في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «انه في حال إستجاب العملاء لهذه المتغيرات بزيادة مبالغ تأمينهم فستزيد أقساط التأمين في السوق السوداني بنسبة كبيرة لا تقل عن ٥٠٪ مستدركاً أنه وفي الوقت نفسه ستزيد التعويضات بنسب أعلى».

وناشد **آدم أحمد حسن** شركات التأمين كافة لتبصير عملائها بضرورة زيادة مبالغ التأمين حتى لا يتأثروا بتطبيق ما يسمى بـ «الشرط النسبي» في حالة وقوع حوادث اذا ظلت وثائق تأمين العملاء دون تعديل.

كما وشدد على أهمية إعادة بناء القدرات البشرية نظرا لفوائدها على الخدمات المقدمة للعملاء وتحسين أداء الشركة.

وفي ما يتعلق بمنتجات الشركة فيكشف عن إطلاقها منتجات جديدة ومبتكرة للسوق وصل عددها الى ٦ منتجات خلال السنوات الماضية فضلاً عن قطع الشركة مراحل مهمة في مسار التحوّل الرقمي. ويختتم قائلاً: التزمنا في عملنا المصداقية والإتقان والإبتكار.

مروان عفاكي (رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتأمين):

حصدنا المركز الأول في السوق السوري من حيث الأرباح وحجم الأقساط



تعدّ الشركة المتحدة للتأمين UIC، واحدة من أبرز شركات التأمين في سورية، وتتمتع اليوم بشبكة واسعة من الفروع على امتداد إحدى عشرة محافظة بالإضافة إلى الفرع الرئيسي في دمشق، بهدف تقديم خدماتها التأمينية إلى جميع العملاء في كافة المناطق السورية. وتمكنت من خلال جهود مجلس الإدارة والإدارة العليا والكادر المؤهل من الموظفين من الوصول إلى أعلى المستويات من الجودة الإحترافية وتحقيق الريادة والقوة من الناحية المالية والمهنية.

ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة مروان عفاكي في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن الشركة فعّلت العمل من المنزل وأطلقت منتجات تأمينية تغطي مصاريف علاج «كورونا» كتأمين السفر، كما انعكس توسيع حماية تأمين الحياة وشمولها الوفاة الناتجة عن الأوبئة إيجاباً على شركتنا.

وإذ يأمل أن يكون العام ٢٠٢٢ عاماً مثمراً يزيل التحديات القائمة بوجه القطاع، يكشف عن اعتماد الشركة سياسة إكتتابية جديدة.

وتوجهت الشركة إلى البوالص المتناهية الصغر بالإتفاق مع مصارف التمويل الصغير وغيرها من المنتجات ذات المردود العالي، وهنا يؤكد عفاكي العمل دوماً بسياسة إكتتابية وفنية متوازنة.

ويضيف بأن العام ٢٠٢١ كان عاماً مميزاً للشركة حيث احتلت المرتبة الأولى بين شركات التأمين في السوق السوري من حيث الأرباح وحجم الأقساط، بفضل ما تتمتع به كوادرها التأمينية من خبرة واحترافية عالية، إضافة إلى الميزة التنافسية التي تتميّز بها في السوق السوري.

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– لقد كان لجائحة «كورونا» تأثيراً كبيراً على القطاعين الاقتصادي والاجتماعي، حيث توقف العديد من الأعمال نتيجة فترات الحظر والحجر. وقد تأثرت صناعة التأمين بشكل عام نتيجة التأثير على القطاع الاقتصادي. لقد تعاملنا مع هذه الجائحة بإيجابية حيث اتخذنا كافة إجراءات الحماية في الشركة وللموظفين، فعّلنا العمل من المنزل وبنفس الوقت أطلقنا منتجات تأمينية تغطي مصاريف علاج «الكورونا» مثل تأمين السفر، ووسعنا حماية تأمين الحياة لتشمل الوفاة الناتجة عن الأوبئة مما انعكس إيجاباً على شركتنا.

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– لا شكّ أن الرقمنة أخذت دوراً أساسياً في مختلف قطاعات الأعمال، ولا شك أنه أصبح من الضروري الدخول في هذا المجال. ونقوم حالياً بدراسة إمكانية تطوير العمل بشركتنا ليكون منسجماً مع تطورات الرقمنة وذلك عن طريق إصدار بوالص عبر تطبيقات الجوالات والحواسيب والتعامل عبر الانترنت، والاستغناء عن المستندات الورقية، وبالتالي تقليص كلفة إصدار البوالص. لكن ذلك يتطلب إصدار تشريعات وقوانين تدعم هذا الموضوع.

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– بالتأكيد كان للوباء تأثيراً كبيراً على القطاع الاقتصادي بشكل عام، التضخم، العقوبات الجائرة على سورية والتي حدت من الطاقات الاستيعابية لشركات التأمين. ونأمل أن يكون عام ٢٠٢٢ عاماً مثمراً يزيل هذه التحديات.

سياسة اكتتابية جديدة

■ أين ترون فرص النمو؟

– لقد اعتمدنا في الشركة المتحدة للتأمين سياسة اكتتابية جديدة، حيث توجهنا للبوالص المتناهية الصغر بالاتفاق مع مصارف التمويل الصغير وغيرها من المنتجات، التي تؤمن مردود مادي عالي ومستمر.

سياسة اكتتابية وفنية متوازنة

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد-١٩» والكوارث الطبيعية، مما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟

– من الملاحظ وجود ارتفاع في أسعار التأمين عالمياً نتيجة ما تلا الأوبئة والكوارث الطبيعية مما انعكس على أسعار بوالص التأمين. ونحاول العمل دوماً بسياسة اكتتابية وفنية متوازنة.

ميزة تنافسية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لقد كان عام ٢٠٢١ عاماً مميزاً للشركة المتحدة للتأمين، حيث احتلت المرتبة الأولى بين شركات التأمين في السوق السوري من حيث الأرباح وحجم الأقساط. قمنا بإعادة تأهيل وافتتاح كافة الفروع المتضررة في المحافظات السورية، دعمنا كوادرنا بكفاءات تأمينية تتمتع بخبرة واحترافية عالية، مما انعكس ايجاباً على أعمال وأرباح الشركة. سياستنا أن نمتلك ميزة تنافسية تميزنا عن باقي الشركات في سوق التأمين السوري من ناحية الخدمة والمصداقية. كما نقوم ببناء مبنىً رئيسياً ليكون مقر الشركة المتحدة للتأمين في وسط العاصمة، مقراً مميزاً على كافة الأصعدة. ■



عبد الناصر الحلواني (المدير العام للشركة العربية السورية):

شهدنا زيادة في الإنتاج بنسبة ٢١٪ رغم ارتفاع حجم المخاطر والتغيرات المناخية والإقتصادية

يرجح عبد الناصر الحلواني المدير العام للشركة العربية السورية في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» حصول زيادة في نشاط عمليات تسويق خدمات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE مما يجعلها مجال اهتمام، دون أن ينفي الإرتفاع في حجم المخاطر الذي عكسته الظروف الجديدة المتأتية من تداعيات جائحة «كورونا».

وبالإضافة إلى هذا الإرتفاع، هناك تغيرات مناخية واقتصادية والأهم تفاقم معدلات التضخم.

■ سرعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية التي اعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– ضمان عمليات الاتصال استعدادا لأي عمليات إغلاق محتملة بسبب الجائحة مع إمكانية العمل والتواصل عن بعد بين الموظفين والعملاء بما يضمن سير العمل بشكل طبيعي.

■ تقود التكنولوجيا والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– تطوير البنية التكنولوجية وتطوير تطبيقات تخدم أنواعاً معينة للتأمين وتكون قريبة من فهم العملاء مع ضمان سرعة التواصل مع المعلومات الواردة.

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– التغيرات الاقتصادية المتسارعة هي من أهم التحديات التي تواجهنا (التضخم وتغير الأسعار المحلية والعالمية).

■ أين ترون فرص النمو؟

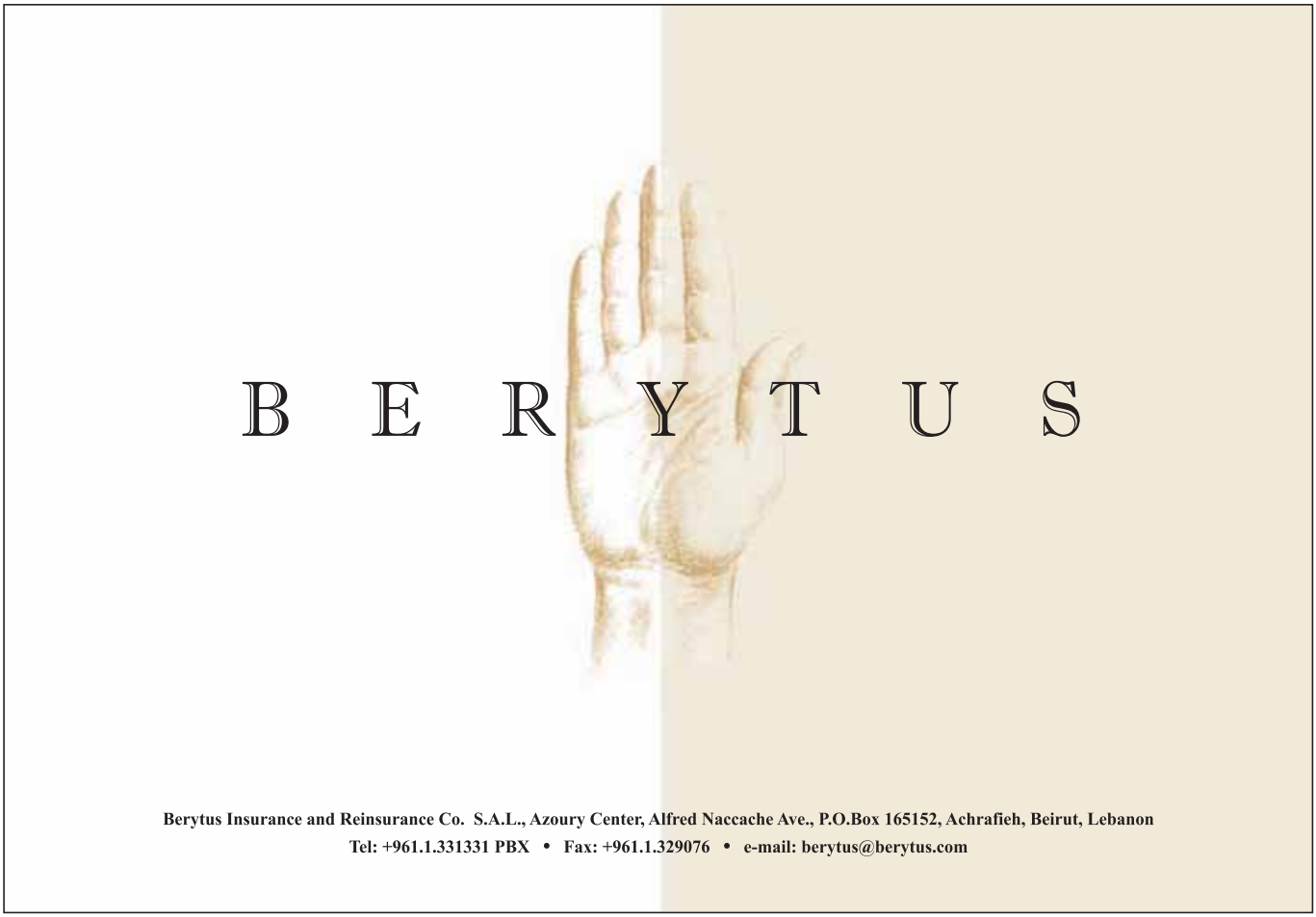
– تتجه التوقعات إلى زيادة نشاط عمليات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE مما يجعلها مجال اهتمام.

■ سدّدت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء «كوفيد–١٩» والكوارث الطبيعية. مما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعا في أسعار بعض انواع التأمين أو تشددا في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا؟

– بالتاكيد عكست الظروف الجديدة زيادة في حجم المخاطر، بالإضافة إلى ملاحظة زيادة التغيرات المناخية والاقتصادية وأهمها زيادة معدلات التضخم.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– زيادة الإنتاج بنسبة ٢١٪. ■





إيلي نسناس (رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان):

مرحلة صعبة تنتظرنا انما لدينا كامل الثقة بقطاعنا الذي صمد بالرغم من كل التحديات

«قطاع التأمين في لبنان يمر بوضع صعب نتيجة انهيار القدرة الشرائية لدى الناس والإرتفاع التاريخي في سعر الصرف». هكذا يستهل حديثه معنا، وهكذا يصف الحال.

إنه رئيس جمعية شركات الضمان إيلي نسناس الذي يكشف أن «الأكلاف أصبحت باهظة وان رفع الدعم أثر كثيراً على فرع الإستشفاء»، مؤكداً أن الـFresh Dollars أصبح سيد الموقف في التعامل بين الضامنين والمضمونين وبين الضامن والهيئات الإستشفائية.

ويراهن نسناس على تفعيل لجنة المراقبة على هيئات الضمان التي هي العمود الفقري لعمل القطاع.

وعن رد الفعل حول إنفجار بيروت يوضح نسناس، الذي يقود ايضاً شركة أكسا لبنان AXA ME، أن هناك جواً إيجابياً من قبل المعيدين بدأت تظهر بوادره مؤخراً مع بدء تسديد جزء كبير من هذه التعويضات للمتضررين.

■ ما هي أهم المبادئ الأساسية التي اعتمدتموها منذ انطلاقتكم؟

– منذ تبوئنا سدة رئاسة الجمعية وضعنا ومجلس الإدارة الجديد نصب أعيننا اهدافاً سبق وحددناها في جدول أعمال حملة انتخابنا. وكوننا نؤمن بالعمل المؤسساتي فقد اعتمد مجلس الإدارة في خطواته على مبادئ أساسية هي الشفافية في التعامل مع جميع الأفرقاء المعنيين بقطاع التأمين، إضافةً إلى السعي إلى ترسيخ علاقة متينة مع وزارة الإقتصاد ولجنة مُراقبة هيئات الضمان، بهدف إرساء قواعد سليمة وواضحة في مواجهة المخاطر والصعوبات التي تعصف بالقطاع نتيجة للأزمة الاقتصادية، متسلحاً برؤية مستقبلية للقطاع الذي كان وما يزال يعول عليه لمواجهة هذه الأزمة.

Capital Control

■ هلا تحدثنا عن أهم المشاكل التي واجهتكم نتيجة الأزمة المالية والإقتصادية؟

– منذ انطلاق عمله واجه المجلس جاهداً العديد من المطبات نتيجة للأزمة المالية والاقتصادية أبرزها:

مشروع القانون الذي ينظم حركة الأموال Capital Control الذي قام المجلس بمتابعته مع كافة الجهات الرسمية المعنية وذلك بغية إدراج في طيات هذا المشروع استثناء حول صافي قيم بوالص إعادة التأمين المتوجبة على شركات التأمين. وقد أُعدَّت بهذا الخصوص كتبٌ عدة، من قِبَل مُحامي الجمعية الأستاذ زياد بارود جرى إيداعها إلى رؤساء اللجان النيابية والنواب المعنيين بهذا المشروع وذلك في مُحاولة لإدراج موضوع أقساط إعادة التأمين في استثناءات هذا القانون. إننا نعول على دعم وتفهم معالي وزير الاقتصاد والتجارة الأستاذ امين سلام لهذا الموضوع والذي ابداه للجميع في أكثر من مناسبة.

حادث مرفأ بيروت جاء ليزيد من وقع الأزمة

■ ما هي أبرز التأثيرات التي تركها إنفجار بيروت على القطاع التأميني؟

– لسوء قدر اللبنانيين فإن حادث مرفأ بيروت جاء ليزيد من وقع الأزمة، فبالإضافة الى عدم امكانية اجراء تحاويل الى مُعيدي التأمين، فإن تخبّط الواقع اللبناني، وعدم صدور تقرير قاضي التحقيق، أديا الى تأخير في تسديد التعويضات من قبل المُعيدين فكانت المفاوضات الأصعب في تاريخ الضامنين اللبنانيين، ولكن انطلاقاً من تاريخ حافل بالعلاقات والأعمال الناجحة، برز جوّ ايجابي من قبل المُعيدين بدأت تتبين بوادره مؤخراً مع بدء تسديد جزء كبير من هذه التعويضات للمتضررين.

توصلنا إلى إيجاد حلول لجميع المشاكل

■ قطاع الطبابة والإستشفاء يعد من أهم القطاعات التي تأثرت بالأزمة الإقتصادية والمالية. كيف تقرأ هذه التأثيرات؟

– أرخت الأزمة الإقتصادية بظلالها ايضاً على قطاع الطبابة والإستشفاء وهو المتنفس الصحي لجزء كبير من اللبنانيين، فكانت المفاوضات الشاقة مع الهيئات الإستشفائية من مستشفيات وأطباء ومختبرات ولكن مجلس الإدارة، وبالتعاون مع لجنة استشفاء في الجمعية، توصل الى ايجاد حلول لمختلف الأمور الشائكة. حلول واقعية مبنية على شروط جديدة في التسعير وتسديد المستحقات، بدولار السوق الموازي او ما يُعرف بالـ Fresh Dollars الذي اصبح سيد الموقف في التعامل بين الضامنين والمضمونين وبين الضامن والهيئات الإستشفائية.

تطبيق المعايير المالية والمحاسبية الجديدة

■ أين أصبحتم في مواكبتكم لتطبيق المعايير المالية والمحاسبية الجديدة IFRS 17 and IAS 29؟

– إن المستحقات التي فرضتها مواكبة المعايير المالية والمحاسبية الدولية الجديدة IFRS 17 & IAS 29 أضيفت على عاتق القطاع، فكانت المشاورات مع الجهات الرسمية المولجة عملية المراقبة على حسن التطبيق واللافت تفهّم جميع الفرقاء، من وزراء ومدراء معنيين وجهات متخصصة كالمجلس الأعلى للمحاسبة، لواقع الحال في ظل الحاجة الى تأهيل الكوادر البشرية المعنية بعملية التطبيق. هذا وتسعى الجمعية الى اتخاذ الإجراءات المناسبة الآيلة لوضع هذه المعايير قيد التنفيذ انما وفق روزنامة تكون قابلة للتطبيق تأخذ بعين الإعتبار قدرات الشركات.

فقدان القدرة الشرائية

■ هل واجهتم تحديات أخرى؟

– واجه المجلس أيضاً أزمة البطاقة البرتقالية التي أعيد تجديد عقود إعادة تأمينها وتم ارساء أقساط جديدة تواكب أخطار المركبات الكائنة خارج لبنان.

جميع هذه المطبات، وتضاف اليها تحديات الإبقاء على المضمونين الذين فقدوا القدرة الشرائية وإستمرارية وسمعة الشركات في عملها في ظلّ واقع اعتماد الـFresh Dollars عند قبض الأقساط من أجل قيام الشركات بالتزاماتها التي أيضاً اصبحت بالـ Fresh Dollars أو سعر الدولار الموازي.

هذا وتواجه الشركات اليوم امتحان الإبقاء على أُجرائها الذين باتوا اليوم يتطلعون الى ظرف أفضل في الخارج.

ان رهاننا اليوم هوعلى تفعيل لجنة المراقبة على هيئات الضمان التي هي العمود الفقري لعمل القطاع، وبالتنسيق مع الوزير **أمين سلام** الذي أبدى كل الدعم للقطاع من خلال لقاءاته بمجلس إدارة الجمعية وحضوره الى مركزها كعربون دعم وثقة بدور ومستقبل القطاع في ظلّ سقوط العديد من الهيئات المالية التي كان يعوّل عليها.

■ على ماذا تراهنون اليوم؟

اننا ننظر الى المستقبل بتفاؤل، هنالك مرحلة صعبة تنتظرنا انما لدينا كامل الثقة بقطاعنا الذي صمد بالرغم من كل ما ذكرناه من تحديات. ■



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

cape

CAPE Sal authorized and regulated by the Ministry of Economy and Trade Licence No. 113 © 2008

انطوان عيسى

(رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة ALLIANZ الشرق الأوسط وشمال افريقيا):

إلتزام تام من مجموعة أليانز تجاه الشركة في لبنان والبلد



ALLIANZ هي أكبر مجموعة تأمينية في العالم تمتلك وتدير أصولاً بمليارات الدولارات ولديها شركات في كافة أنحاء العالم.

أما في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا فهي تمتلك شركة ALLIANZ SAL في لبنان وشركتي تأمين في مصر للتأمينات العامة وأخرى للحياة وشركة في المملكة العربية السعودية «أليانز السعودي الفرنسي» ALLIANZ SAUDI FRANSI وشركة في المغرب جميعها تعمل تحت قيادة أنطوان عيسى الذي له إسهامات حقيقية في نمو أعمال الشركة في المنطقة.

في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: يؤكد أنطوان عيسى «أن الاتجاه اليوم هو نحو الدولرة بالـ«فريش» بهدف الحماية المناسبة للعملاء، «وقد قمنا بتطوير حلول جديدة تناسب جميع طبقات المجتمع».

ويقدر عيسى الانخفاض في أقساط التأمين الصحي ما بين ٢٠٪ و٢٥٪، مرجحا ان تشهد عمليات دمج لبعض شركات التأمين واختفاء البعض الآخر منها. لافتا الى ان الشركة انتهت من ٩٨٪ من المطالبات الناتجة عن انفجار مرفأ بيروت.

ويوضح ان الادارة قامت مؤخرا بتغيير علامة الشركة التجارية الى أليانز لتأكيد الدعم القوي والتزام مجموعة اليانز تجاه الشركة في لبنان.

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين. عدم وجود هيئة رقابة على التأمين فاعلة وتفلت في سعر الصرف؟

– لا يمكننا القول إنه ليس لدينا هيئة ناظمة لقطاع التأمين لأن لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة لا تزال تردّ على مطالباتنا، ولكن ما نشعر به هو أن البلد بأكمله مشلول في ظلّ حكومة لا تجتمع ولا إجراءات ملموسة أو إصلاحات. ولكن، ومؤخراً تمّ تعيين السيد **إيلي معلوف** رئيساً للجنة مراقبة هيئات الضمان بالإنابة ونحن سعداء بهذا القرار الذي سيضمن بالتأكيد الاستمرارية ونتمنى له كل التوفيق.

أما أسعار الصرف فهي في الواقع مشكلة أخرى وكما بالنسبة للقطاعات الأخرى فنحن نتجه نحو الدولرة بالـ fresh من أجل تأمين الحماية المناسبة للعملاء. في هذا الإطار، لقد قمنا بتطوير حلول جديدة وأصبحت برامجنا متوفرة بالـ fresh.

■ بدأت معظم شركات التأمين في لبنان فرض اسعارها بالدولار الـFresh. برأيكم كم سينخفض حجم محافظ التأمين؟ وهل سيأثر ذلك على استراتجية الشركات وبالأخص على الموظفين؟

– دفع البوالص بالدولار الـ fresh سوف يؤثر بالتأكيد على السوق. بالنسبة لبوالص التأمين على الحياة، نحن نشهد عمليات إلغاء نظراً لعدم قدرة العملاء على الاستمرار بالادخار بعد الآن، إذ إنّ لديهم أولويات أخرى.

من المرجح ان نشهد دمج بعض الشركات واختفاء بعضها الآخر

أما بالنسبة لبوالص التأمين على غير الحياة (سيارات، ممتلكات، صحّة...) تدنى سعر الأقساط بعد اعتماد الدولار «الفريش» كوسيلة للدفع لاعتماد عدد من الشركات حسومات مساهمة منها مع العملاء ومع ذلك سيقوم عملاء إما بإلغاء أو تخفيض درجة الاستشفاء. لذلك، يقدر الانخفاض في أقساط التأمين الصحّي ما بين ٢٠٪ و٢٥٪.

لن يكون التأثير على الموظفين كبيراً جداً نظراً لأن الأكثرية غادروا البلاد والعديد من الشركات التي لا تشهد نمواً لن تعيد استبدالهم...

التأمين أمر لا بد منه

■ هل تتخوفون من امكانية عدم صمود قطاع التأمين في لبنان، ليلحق ببقية القطاعات المتعثرة؟

– قطاع التأمين سيبقى موجوداً لأن التأمين أمر لا بد منه في بلد حيث الرعاية الاجتماعية غير متوفرة ولو في حدّها الأدنى ويحتاج الناس إلى الحماية. ومع ذلك، قد نشهد اندماج بعض شركات التأمين واختفاء البعض الآخر منها.

برامج متنوعة

■ هل من برامج طرحتها شركتكم لتتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– بالطبع، قمنا الآن بتطوير الحلول لجميع البرامج التأمينية:

– عقود الحماية بالدولار الـ fresh لأن الدفع بالدولار المصرفي لم يعد يفي بالغرض بعد الآن

– عقود ادخار بالدولار الـ fresh بصناديق استثمار مغرية في الخارج

– التأمينات العامة بالدولار الـ fresh

– التأمين الصحّي بأسعار تنافسية أو شبكة استشفائية محدودة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

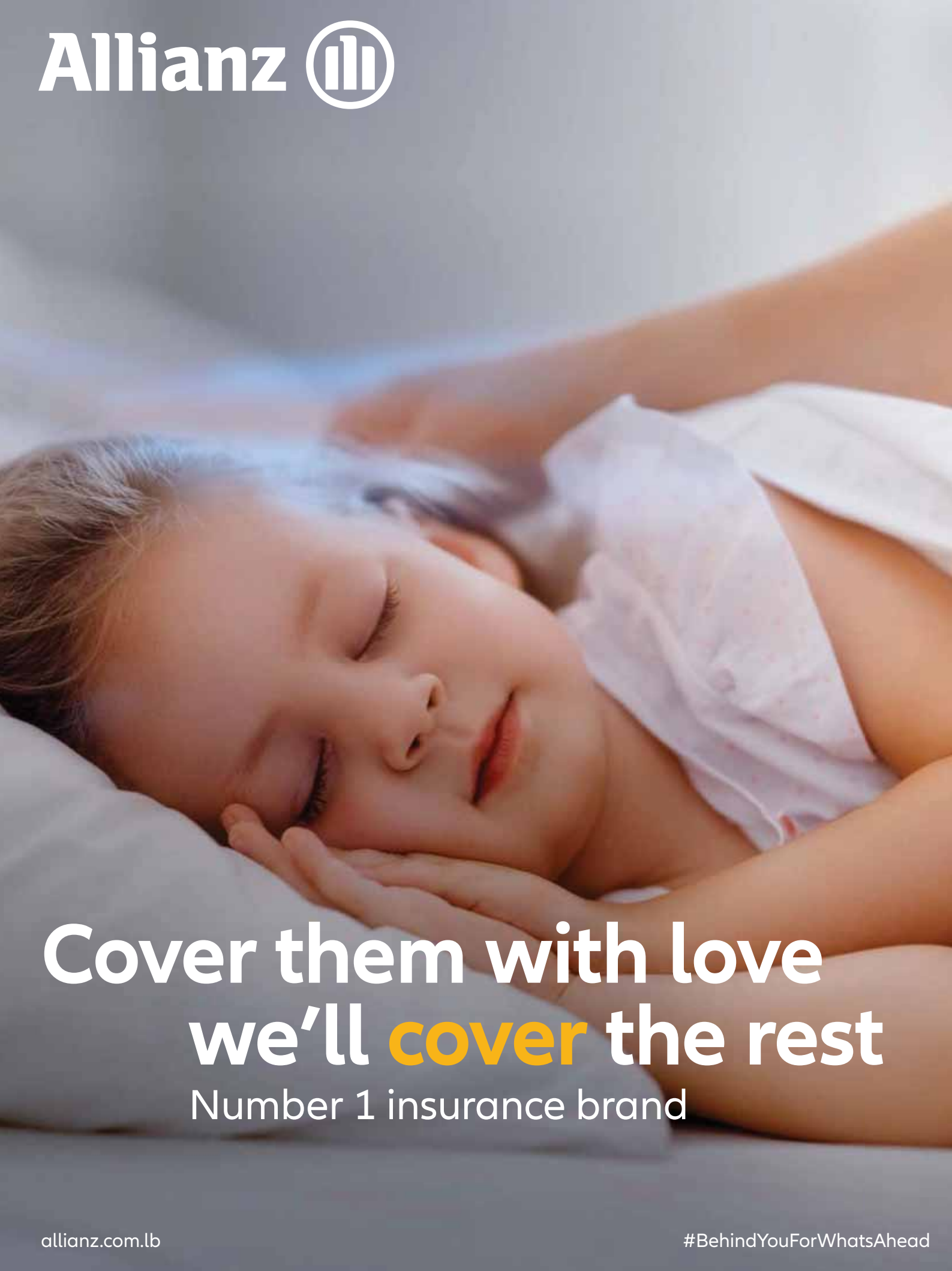
– لقد شهدنا العديد من التحديات الهامة ويمكن أن نعتبر أننا وصلنا إلى نهاية معاناتنا

– قمنا بإعادة الرسملة في عام ٢٠٢٠ للتغلب على الأزمة المالية

– انتهينا من ٩٨٪ من المطالبات الناتجة عن إنفجار مرفأ بيروت

– لقد عدلنا جميع برامجنا التأمينية وقمنا مؤخرًا بتغيير علامتنا التجارية إلى «ألليانز» لتأكيد الدعم القوي وإلتزام مجموعة «ألليانز» تجاه الشركة في لبنان وتجاه البلد.

مع الثقة في الغد، نتمنى للبلد والقطاع تعافياً آمناً ومستقبلاً زاهراً. ■


Allianz
Cover them with love
we'll cover the rest
Number 1 insurance brand
allianz.com.lb
#BehindYouForWhatsAhead



بيار فرعون

(المدير التنفيذي للمجموعة اللبنانية - السويسرية للتأمين LIBANO SUISSE):

نتواجد في ٨ بلدان ونطمح لدخول أسواق جديدة ضمن استراتيجية المجموعة التوسعية المستندة على الإدارة الذاتية والحوكمة والتعامل بمصداقية مع العميل

تتواجد المجموعة اللبنانية – السويسرية للتأمين في ٨ بلدان وتطمح إلى التوسع نحو المزيد من الأسواق الإقليمية، وتعد إحدى شركات التأمين الرائدة في المنطقة العربية بفضل خبراتها وفريق عملها الإحترافي الحريص على خلق منتجات جديدة تواكب التحوّلات، وتلبي احتياجات ومتطلبات العمل والعملاء في كل البلدان المتواجدة فيها.

ويؤكد المدير التنفيذي للمجموعة بيار ميشال فرعون في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «ان سلسلة النجاحات التي حققتها المجموعة والمعوقات التي تخطتها، هي بفضل التركيز على الإدارة الذاتية والحوكمة والعمل بمصداقية وشفافية مع العميل في أي بلد كان من البلدان التي تتواجد فيها المجموعة».

ووفق فرعون فإنه أمام تخاذل الدولة عن دعم القطاع وإيجاد الحلول لحمايته، لم يعد أمام شركات التأمين سوى استيفاء قيمة الأقساط بالدولار نقداً في ظل التضخم الحاصل وتقلّب سعر صرف العملة المحلية، وذلك لحماية أصولها وأصول المضمونين لديها.

وعلى الرغم من عدم وضوح حجم انخفاض محفظة التأمين حتى الآن، فإنه لم يبقَ أمام المواطن اللبناني سوى حماية ممتلكاته وسيارته وصحته من الضرر بعدما خسر مدخراته في البنوك.

■ كيف تتعاملون مع تداعيات الأزمات المتلاحقة في لبنان؟

– مرّ لبنان بأزمات وإضطرابات تعد سابقة من نوعها لم تشهدها أي دولة في العالم على مستوى التاريخ الحديث. وقد إجتمعت هذه الأحداث في سنة واحدة مع ظهور الجائحة ويليها تخلّف الدولة عن سداد ديونها وصولاً الى إنفجار مرفأ بيروت في الرابع من آب، وكل هذه الأحداث مرتبطة بشكل مباشر بقطاع التأمين. ومن هنا أود توجيه تحية لفريق العمل ومجلس الإدارة على تعاونهم لتخطي هذه المرحلة الصعبة والتأقلم مع التحوّلات التي تشهدها الساحة اللبنانية على مستويات عدة. وقد تمكنا من تحقيق النجاح وتخطي المعوقات من خلال التركيز على الإدارة الذاتية والحوكمة للتعامل بمصداقية مع العميل وإمكانية تجاوز العراقيل التي تعترضنا.

المواطن اللبناني الذي خسر مدخراته في البنوك بسبب الأزمة لم يبقَ أمامه سوى حماية ممتلكاته وسيارته وصحته

■ برأيكم هل القرار الذي أصدرته شركات التأمين بوجوب دفع قيمة البوليصة بالدولار الطازج (FRESH DOLLAR) من شأنه تقليص محفظة التأمين، والتأثير على إستراتيجية شركات التأمين؟

– مع بداية الأزمة لم تطرح هذه المسألة كوننا كنا على ثقة بأن الدولة ستقدم كامل الدعم لشركات التأمين وإيجاد الحلول لحمايتها، فضلاً عن إمكانية التوصل الى إتفاق مع صندوق النقد ينتشل لبنان من الأزمة النقدية، التي يرزح تحتها منذ فترة، لكن للأسف لم تتحقق هذه المطالب وهذا ما دفع بالشركات لإستيفاء قيمة الأقساط بالدولار نقداً في ظل التضخّم الحاصل وتقلّب سعر صرف العملة المحلية كي تتاح لها إمكانية القيام بعمليات التسعير. وذلك بالنهاية للحفاظ على أصول الشركة والمضمونين.

وإنطلاقا من عدم قدرة صندوق الضمان الإجتماعي على تسديد تكاليف الإستشفاء، باتت عقود التأمين الطبي مهمة، ومن هنا تحاول المجموعة اللبنانية السويسرية إيجاد حلول مرنة لعملائنا تمكّنهم من تسديد قيمة البوليصة دون عوائق، نظراً لأهمية التغطيات التأمينية الصحية للمواطنين اللبنانيين في ظل إرتفاع كلفة الإستشفاء بطريقة يعجز عدد كبير من المواطنين عن تلقي العلاج ودخول المستشفى، وبالتالي لا توجد أرقام دقيقة حول النسب التي ستتراجع فيها محافظ التأمين، إلا أن المواطن اللبناني الذي خسر مدخراته في البنوك بسبب الأزمة لم يبقَ أمامه سوى حماية ممتلكاته وسيارته وصحته.

منتج صحي مهم مع GLOBEMED

■ هل لنا بفكرة عن المنتجات الجديدة التي أطلقتموها؟

– في ما يتعلق بالتأمينات الطبية أطلقنا حلولاً ومنتجات تساهم في حماية العميل بالتعاون مع شركة غلوب ميد لتغطيته في جميع المستشفيات إنما تغطية الحالات الحرجة في المستشفيات الجامعية وبالتأكيد ستكون أسعار البوالص أقل.

استراتيجية توسعية

■ كيف تقوّمون أداءكم في الأسواق التي تتواجدون فيها؟

– نتواجد كمجموعة ليبانو سويس في ٨ بلدان ونطمح الى مزيد من التوسع في دول أخرى. والسياسة التوسعية لطالما كانت ضمن أولويات المجموعة والدليل إفتتاحنا فرعاً في قطر عام ١٩٦٠، فضلاً عن تواجدنا في السوق الكويتية منذ زمن بعيد. ومؤخراً توسعنا في السوق العراقية نظراً لأنها من الأسواق الواعدة حيث إستحوذنا على شركة دار الأمان مع مجموعة من رجال الأعمال العراقيين، وستكون الإدارة الفنية في الشركة من إختصاص ليبانو سويس. وبما أننا روّاد في مجال التأمين الصحّي، سوف نطرح في هذه السوق منتجاتنا المتخصصة في هذا الفرع، كما سنسوّق بوالص التأمينات العامة بإستثناء التأمين على الحياة كمرحلة أولى.

وقرار التوسع نحو العراق يأتي بعد التجربة الناجحة التي خضناها عندما دخلنا السوق المصرية عام ٢٠١١. فاللبنانية السويسرية تكافل – مصر أحرزت خلال السنوات الخمس الأخيرة نمواً تراوح بين ٣٠و٤٠٪ مع وجود فريق عمل كبير ومحترف في فرعي التأمين على الحياة والتأمين الصحي. بالإضافة الى افتتاحها لأكثر من ٧ فروع على الأراضي المصرية وموافقة الرقابة الماليّة في العام الماضي على وثيقة تأمين حياة أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

كما تهدف اللبنانية السويسرية تكافل في الوقت الحاضر الى المزيد من التوسع الجغرافي كإفتتاح ٣ فروع جديدة بالشرقية والمنصورة والصعيد بالإضافة الى الإصدار والتحصيل الإلكتروني والتأمين البنكي وتنشيط البيع بالتجزئة وتوجيه نشاطاتها نحو أدوات التواصل الإجتماعي (السوشيال ميديا).

كما لدينا تواجد في الأردن والسعودية من خلال شراكات مع شركات أخرى وشركة وساطة في دبي، مع سعينا للتوسع أكثر في السوق الإماراتية نظراً لحجم أعمالنا الكبيرة فيها.

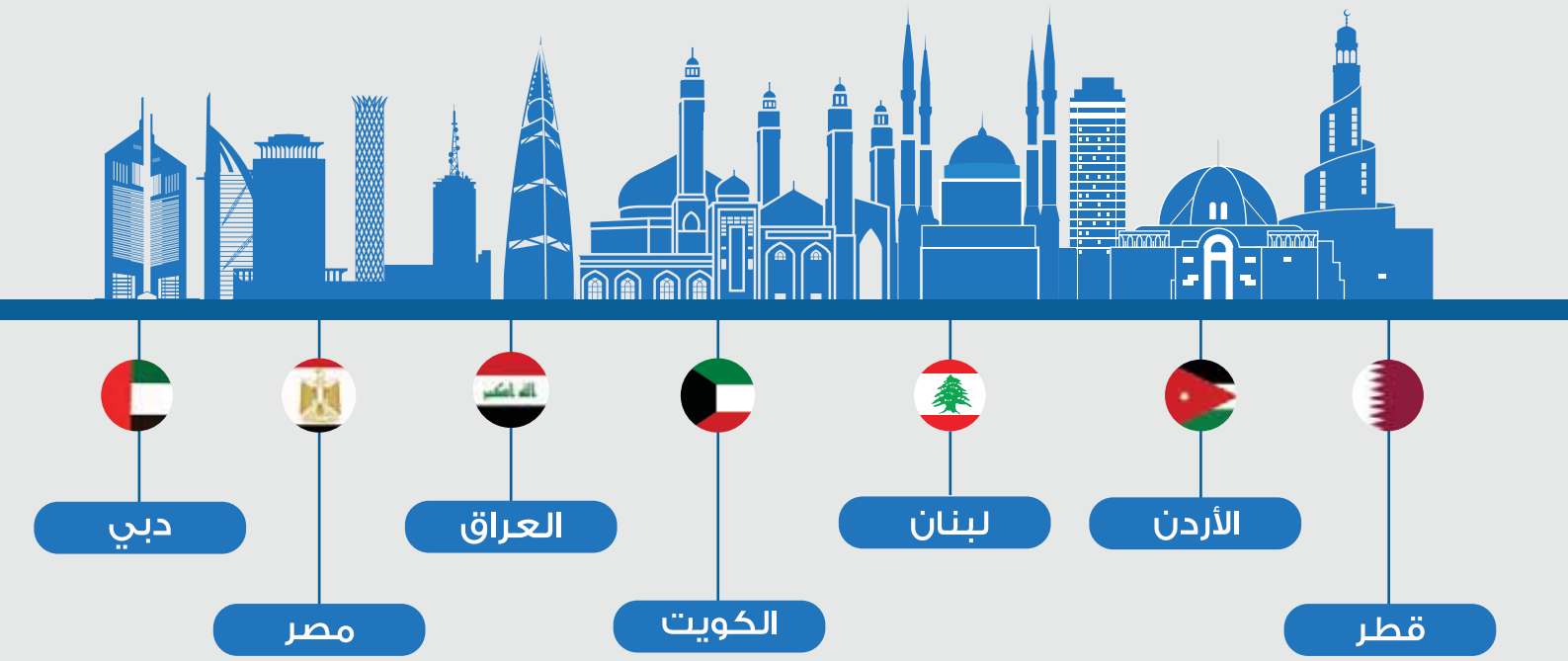
سددنا معظم مطالبات إنفجار مرفأ بيروت

■ هل دفعتم كافة المطالبات المتوجبة عليكم في ما يتعلق بإنفجار مرفأ بيروت؟

– إنتهينا من تسديد كافة المطالبات المتوجبة علينا في فروع التأمين على المركبات، التأمين الصحي والتأمين على الحياة، أما في ما يخص فرع التأمين على الممتلكات سددنا قسماً كبيراً من المطالبات بالتعاون مع شركات الإعادة العالمية، التي نأمل التوصل معها خلال الفترة المقبلة الى حلول ترضي جميع الأطراف. ■

اللبنانية السويسرية
للضمان

نؤمّن راحتك
على المستوى الإقليمي



تحقّق اللبنانية السويسرية للضمان نموّاً بارزاً منذ أكثر من ٦٠ عاماً، مما جعلها مجموعة رائدة في مجال التأمين في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي.
في كل بلد نتواجد فيه، نسعى باستمرار لخدمة الأفراد والشركات المحلية الرئيسية على حد سواء من خلال تطوير منتجات تأمينية مختلفة تتناسب مع حاجات كل منطقة إضافةً الى اعتمادنا أحدث التقنيات في عالم التأمين.

☎ (961) 1 374900 - libano-suisse@libano-suisse.com - www.libano-suisse.com

لبيب نصر (الرئيس التنفيذي لشركة LIA ASSUREX):

برهن قطاع التأمين تماسكه خاصة بعد انفجار المرفأ



LIA ASSUREX نتاج دمج بين إحدى أفضل شركتين عاملتين في السوق اللبناني LIA وASSUREX في أحلك ظرف تعيشه البلاد، أثمر عن شركة ضخمة سوف تحتل إحدى المراتب الثلاثة الأولى بحجم الأقساط، بالإضافة إلى تمتع الشركة بملاءة مرتفعة جداً، وفريق عمل أثبت جدارته في مواكبة التطورات التقنية والفنية والتسويقية.

لبيب نصر الرئيس التنفيذي للكيان الجديد يتطلع بتفاؤل للفترة المقبلة بعد ستة أشهر على بداية الدمج حيث ستبدأ بتسويق منتجاتها الجديدة ليبقى العملاء جزءاً أساسياً من عمل الشركة اليومي مع آرائهم المهمة جداً لمسار نمو الشركة المستمر. ويؤكد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن ثمة توجهاً لتوحيد التعريفات في عملة واحدة وهي الدولار الأميركي الفريش ما سيخلق توازناً ما بين تقلبات العملة وتقليل الخسائر وتسوية مستحقات الشركات ولو أن ذلك قد يؤدي إلى تقلص حجم المحفظة بما نسبته ٣٠٪.

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين، عدم وجود هيئة رقابية فاعلة وتفلت في سعر الصرف؟

– كوننا شركة مسجلة في لبنان، ونتّبع الأنظمة، والقوانين المرعية الإجراء، نحن دوماً جاهزين للتنسيق مع هيئة الرقابة على التأمين.

في الوقت الحالي ومع تقلبات العملة، تؤثر التغيرات في أسعار الصرف بشكل كبير على عمليات الشركات وربحيتها. في حين أن فهم مخاطر سعر الصرف وإدارتها هو موضوع ذو أهمية بالنسبة لنا، كذلك فإننا نضع مصلحة المؤمن أولويّة لنا. لذلك ننوي التوجه نحو توحيد تعريفاتنا في عملة واحدة: الدولار الأميركي «الفريش». سيسمح لنا ذلك بخلق توازن ما بين تقلبات العملة وتقليل خسائرنا وتسوية مستحقاتنا بشكل رئيسي لشركات إعادة التأمين والقطاع الطبي وفوق كل ذلك توفير تغطية كاملة للمؤمنين لدينا.

٣٠٪ نسبة تقلّص حجم المحفظة التأمينية

■ بدأت معظم شركات التأمين في لبنان فرض أسعارها بالدولار «فريش». برأيكم كم سينخفض حجم محفظة التأمين؟ وهل سيؤثر ذلك على استراتجية الشركات و بالاخص على الموظفين؟

– بفعل سعر الصرف المتقلّب، الأوضاع المعيشية المتداعية والتوجه نحو تسديد اقساط التأمين بالدولار الاميركي «الفريش» فقط، لا بد من تقلّص محفظة التأمين بحوالى الثلاثين بالمئة. فالكثير من المواطنين يتخلّون عن التأمين لا سيّما الصحّي مما يؤثر دون شك على استراتجية الشركات للإحتفاظ بشركائها وزبائنها. ليس هذا وحسب، بل تقف الثقة المتراجعة بالقطاع التأميني والصورة السلبية التي يحملها المواطنون الآن عن شركات التأمين، بوجه عمليات التجديد بسلاسة. هذا الإنكماش بمحفظة التأمين سوف يحسّن cash flow الشركة دون ان يكون لهذا تداعيات على الموظفين ومدخولهم، سامحين للشركة بالوقوف إلى جانب فريق عملها في الأوقات العسيرة.

■■■ نتطلع بتفاؤل لفترة ما بعد الدمج ■■■

برهن القطاع التأميني عن تماسكه

■ هل تتخوفون من امكانية عدم صمود قطاع التأمين في لبنان، ليلحق ببقية القطاعات المتعثرة؟

– برهن القطاع التأميني عن تماسكه خاصة بعد انفجار المرفأ المفجع. على عقب هذا الحادث الغامض قامت معظم شركات التأمين بتغطية خسائر المؤمنين لديها بمساعدة معيدي التأمين فلنحافظ على آمالنا للفترة المقبلة.

تطوير العروض

■ هل من برامج طرحتها شركتكم لتتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– نعم بهدف التحسين المستمر بدأنا في تطوير العروض التي تضمن تغطية كاملة خاصة للمطالبات الطبية. كما سبق وذكرنا تقوم LIA Assurex بتحويل عروضاتها لتتضمن برنامج الدفع بالدولار «الفريش» مما سوف يضمن راحة بال المؤمنين.

نتطلع بتفاؤل للفترة المقبلة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– بعد مضي ستة أشهر على بداية الدمج، نتطلع بتفاؤل للفترة المقبلة حين سنكشف هوية LIA Assurex المستوحاة من هذه الشراكة القوية وكذلك سنبدأ بتسويق منتجاتنا الجديدة. لا زلنا نقوم بدراسة شراكاتنا الحالية لدعم قراراتنا التي سوف تصبّ بمصلحة المؤمنين والعملاء خصيصاً بخدمة ما بعد البيع. أما الوسطاء فيظلّون جزءاً أساسيّاً من عملنا اليومي وآراؤهم مهمة جدًا لمسارنا في النمو المستمر. ■

ARAB RE

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

Available on the App Store

ANDROID APP ON Google play

Tune-in to panoramic news and download our new App

النائب ألكسندر ماطوسيان (رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة المشرق للتأمين):

شركات التأمين ملزمة بسعر الصرف الرسمي وليس عليها ممارسة عمل الصرافة



على الرغم من تداعيات أزمة جائحة «كورونا» والأزمة الإقتصادية والمالية، حافظت شركة المشرق للتأمين على موقعها وطرحت برامج تتلائم مع الظروف وتلبي احتياجات عملائها.

النائب الكسندر ماطوسيان رئيس مجلس إدارة ومدير عام الشركة رأى في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» أن الإقتصاد اللبناني يتجه تدريجاً إلى الدولرة الشاملة، معتبراً أنها المخرج الوحيد لتجنب الإنعكاسات السلبية لارتفاع الدولار في السوق السوداء.

ويتابع بأنه انطلاقاً من هذا الواقع المستجد باتت معظم شركات التأمين مرغمة على تحصيل قيمة البوالص بالدولار النقدي.

وإذ وصف ما تم تداوله بحق القطاع في وسائل الإعلام بالشعبوي وبأن هدفه التلاعب بأفكار الناس لاسيّما بعد حادثة إنفجار المرفأ، لفت إلى طرح الشركة مجموعة من البرامج المتنوعة مع إتاحة حرية الاختيار للعميل في تحديد طريقة الدفع التي تناسبه.

ويشدّد ماطوسيان على أن هذه الطروحات تهدف إلى دعم المؤمنين والوقوف إلى جانبهم وفق إمكانياتنا المتاحة.

> **دفع المضمون لقيمة البوليصة بالدولار «الفريش» لا توازي الكلفة الباهظة التي يتكبدها في حال دخوله المستشفى**

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين في لبنان عدم وجود هيئة رقابة فاعلة والتفلّت في أسعار الصرف؟

– يشغل السيد إيلي معلوف منصب رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان بالإنابة وهو محامٍ متخصص في قانون الشركات وقانون التأمين، وبعد الإجتماع معه لمسنا تجاوباً كبيراً من جانبه في دعم الشركات واتخاذ القرارات المناسبة. ونأمل بدورنا أن لا يقدم على إجراءات معينة دون امتلاكه معلومات موثوقة. أما بالنسبة لموضوع تفلّت سعر الصرف واعتماد أسعار صرف متعددة إستمرت شركة المشرق للتأمين بالعمل وفق سعر الصرف الرسمي. وقد خالفت عدد من شركات التأمين القانون بلعب دور الصراف وهي بذلك تجاوزت صلاحياتها.

الإقتصاد اللبناني يتجه تدريجياً إلى الدولرة الشاملة

■ هل ستتمكنون من الإستمرار في ظل توجه معظم المستشفيات للتسعير بالدولار نقداً وتحمّل الفروقات على عاتقكم؟

– من الواضح أن الإقتصاد اللبناني يتجه تدريجياً إلى الدولرة الشاملة، التي تعد المخرج الوحيد لتجنّب الإنعكاسات السلبية لارتفاع أسعار السوق السوداء، وقدمت هذا الطرح لوزير الإقتصاد منذ فترة طويلة قبل أن يتجاوز سعر الصرف عتبة الـ ١٥ ألف ليرة. وبالتالي باتت معظم شركات التأمين مجبرة على تحصيل قيمة البوالص بالدولار النقدي كي تتمكن من حماية عملائها وحماية أصولها وتقديم تغطية ذات جودة.

■ برأيكم هل إن توجه شركات التأمين نحو استيفاء البوالص بالدولار «الفريش» سيؤدي إلى تراجع في حجم المحافظ التأمينية؟

– في البداية كان هناك تخوّف من تداعيات سلبية لهذا القرار على محفظة التأمين الطبي، إلا أننا فوجئنا بطلب العديد من العملاء دفع قيمة البوالص بالدولار، وبالتالي لم يتراجع عدد المؤمنين لدينا نظراً إلى أن قيمة البوليصة لا توازي الكلفة الباهظة التي يتكبدها العميل في حال دخوله لمستشفى، والفروقات الخيالية التي تفرضها المستشفيات في ظل عجز صندوق الضمان الإجتماعي والجهات الأخرى عن تسديد كلفة الفاتورة الإستشفائية.

قطاع التأمين يعمل وفق ضوابط وقوانين معينة

■ هل تتخوّفون من إمكانية عدم صمود قطاع التأمين أسوة بالقطاعات الأخرى المتعثرة في لبنان؟

– ليس لدينا تخوّف من تعثّر قطاع التأمين في لبنان كونه يعمل وفق ضوابط وقوانين معينة ساهمت في صموده رغم التحديات، فضلاً عن أننا نعد مصدر ثقة ونجحنا في المحافظة على ثقة المتعاملين معنا، كوننا إستمرينا في دفع المستحقات والفواتير المتوجبة علينا سواء للعملاء أو المستشفيات ومختلف الأطراف المتعاملة معنا، وهذا الأمر يعزّز من صمودنا. وبالتالي سيتمكن القطاع من تجاوز الأزمة شرط أن تتقيّد معظم الشركات بالقوانين المعمول بها.

التهجم على القطاع كلام شعبوي

■ كيف تعلّقون على الهجوم الذي شنته بعض الجهات على شركات التأمين بعد حادثة إنفجار مرفأ بيروت؟

– تعرضت شركات التأمين بعد حادثة إنفجار المرفأ لهجوم عنيف من بعض الأشخاص الذين لا يمتلكون أي خلفية تأمينية وتم إتهام الشركات بأنها تتمنع عن دفع المستحقات المتوجبة عليها لعملائها وتسرق أموالهم، إلا أن هذه الأصوات اختفت نتيجة وعي المجتمع وقيام الشركات بتقديم نماذج حول طريقة العمل والدفع. كما ظهّرت للعلن أن ما يتم تداوله في وسائل الإعلام كلام شعبوي هدفه التلاعب بأفكار الناس، ولكن في نهاية المطاف ظهرت الحقيقة.

طرحنا برامج متنوعة تتلائم مع الظروف

■ هل تمكنتم من طرح برامج تتلائم مع الظروف الحالية التي يشهدها لبنان، وكيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٢١؟

– طرحنا برامج متنوعة تتلائم مع الظروف التي نعيشها وتتناسب مع القدرة الشرائية لمختلف شرائح المجتمع. فضلاً عن أننا أتحنا حرية الخيار للعميل في تحديد طريقة الدفع التي تناسبه وفق شروط وتغطيات مختلفة. كما تهدف هذه الطروحات لدعم المؤمنين والوقوف إلى جانبهم وفق الإمكانات المتاحة لدينا ولكي تتوفر لدينا القدرة على دفع هذه التغطيات في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها البلد.

أما بالنسبة للنتائج المحققة كانت أفضل من تلك المسجلة خلال العام الماضي وسنحاول تحسين هذه الأرقام، لكن المشكلة تكمن في التقلّب الحاد الذي يشهده السوق، والقرارات المتعددة التي بدأت تصدر مؤخراً حول عمليات تسعير البوالص بالإضافة إلى عدم القدرة على وضع خطة عمل واضحة في ظل إنعدام الإستقرار والتفلّت الحاصل في سعر الصرف إلا أن العامل الإيجابي الوحيد هو تفهم الزبائن للقرارات التي نتخذها نتيجة الضغط الذي يمارس علينا من السوق ومزوّدي الخدمات. ■

La Medicale
Third Party Administrator
s.a.r.l

Taking health care to the next level

R.C.: 57141 - Baabda | Dekwaneh, Chaaya Bldg., Block 3, 1st Floor
Fax.: +961 1 502430-31-32-34...39 | Mob.: +961 3 865724 | info@lamedicale.org

كارل طاشجيان (مدير عام شركة متلايف METLIFE - لبنان):

مرونة تعاملنا مع العملاء وصلابة مكانتنا كان لهما أثر إيجابي لدى تجديد المحفظة



منذ أكثر من ١٥٠ عاماً توفر شركة متلايف METLIFE الحماية لعملائها على مستوى العالم، وثمة أكثر من مليون شخص في المنطقة يولون ثقتهم بالفعل لها. هي الأولى من حيث حجم أقساط التأمين على الحياة.

في العام ٢٠٢٠ أعلنت الشركة عن تخصيص ٥٠٠ ألف دولار لمساعدة لبنان على التعافي وإعادة البناء بعد إنفجار مرفأ بيروت.

كارل طاشجيان مدير عام شركة متلايف METLIFE – لبنان يؤكد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» «أن الشركة قامت بتحسينات على طرق البيع والوصول إلى العملاء من خلال التكنولوجيا والحلول الرقمية».

أما «أبرز التحديات التي تواجه القطاع فهي تعدّد أسعار صرف الليرة ما يؤثر سلباً على القدرة الشرائية لدى المؤمنين إضافة إلى القيود على التحاويل النقدية إلى الخارج».

كما أشار طاشجيان إن «الشركة صمّمت منتجاتها لتكون متاحة بالعملة المحلية وكذلك بالدولار الأميركي FRESH USD، لافتاً إلى أنها أتاحت مرونة في شروط الدفع ما يسمح بتمديد مدة دفع الأقساط».

ولابدّ من التنويه بحرص الشركة على تغطية المنافع الطبية بالكامل لتجنب دفع العميل أي تكاليف على عاتقه ولم تقم بهذه المبادرة إلا شركتين أو ثلاث في لبنان.

■ شرعت جائحة Covid 19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– قامت الشركة بخطوات عديدة من أجل التأقلم مع جائحة «كوفيد–١٩». فقد قامت بتغييرات جذرية من أجل السماح للموظفين الإستمرار بالقيام بعملهم وخدمة الزبائن من منازلهم. كما قامت الشركة بتحسينات على طرق البيع والوصول إلى العملاء من خلال التكنولوجيا والحلول الرقمية.

البيع بشكل رقمي

■ تقود تكنولوجيا التأمين والرقمنة مستقبل صناعة التأمين. ماذا قدمتم كشركة في هذا المجال؟

– من أهم ما قامت به الشركة في هذا المجال هو تطوير منصة بيع جديدة يستعملها وكلاؤنا من أجل القيام بعملية البيع بشكل رقمي من دون الحاجة لإستعمال الأوراق والمستندات، مما يسّرع بعملية إصدار بوالص التأمين ويخفف من آثار الاستعمال المكثف للأوراق.

القيود على التحاويل النقدية وتعدّد أسعار الصرف

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها؟

– أهم التحديات التي نواجهها هي القيود على التحاويل النقدية للخارج والتي تحد من قدرة المودعين على سحب الودائع بالعملة الأجنبيه، فضلاً عن تعدد اسعار صرف الليرة اللبنانية الأمر الذي يؤثر سلباً على القدره الشرائية لدى المؤمنين.

ايجاد حلول للتحديات

■ هل اطلقتم منتجات جديدة تتلاءم مع الاوضاع المستجدة؟

– تم إطلاق العديد من المبادرات لمراعاة الأوضاع المستجدة في لبنان. كان تركيزنا على ايجاد حلول للتحديات المتعلقة بانخفاض قيمة العملة اللبنانية وشق التأمين الإستشفائي.

صممت شركة متلايف منتجاتها لتكون متاحة بالعملة المحلية وكذلك بالدولار الأميركي الجديد (Fresh USD) بالإضافة إلى الخيار الحالي للدولار الأميركي المحلي. كما قدمت شركتنا مرونة في شروط الدفع ما يسمح بتمديد مدة دفع الأقساط لتظل التغطية سارية المفعول للعملاء.

> **حرصت الشركة على تغطية المنافع الطبية بالكامل لتجنيب العميل أي تكاليف على عاتقه**

من الناحية الطبية، كانت متلايف رائدة في تغطية تكاليف علاج «كوفيد–١٩» بالكامل بالإضافة إلى حالات الوفيات أو العجز الناتجة عن هذا الوباء دون أي تكلفة إضافية على العملاء.

بالإضافة، حرصت الشركة على تغطية المنافع الطبية بالكامل لتجنب دفع العميل أي تكاليف على عاتقه.

نتائج جيدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– يمكننا القول إنه بالرغم من كل الصعوبات التي واجهناها في عام ٢٠٢١، تمكنت شركتنا متلايف من تحقيق نتائج جيدة وذلك في مجال تجديد المحفظة التأمينية كما في مجال المبيعات الجديدة وذلك يعود إلى المرونة التي تعاملت فيها شركتنا مع الأوضاع المستجدة فضلاً عن صلابة مكانتنا المالية. ■

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 امیركان لایف انشورنس كومباني - احدى شركات 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

MetLife

Navigating life together

ريكاردو سليمان (رئيس مجلس إدارة مجموعة فيدلتي للتأمين وإعادة التأمين FIDELITY):

تعد شركة فيدلتي إحدى الشركات الرائدة مدعومة بالاستراتيجية الحكيمة التي تتبعها وسمعتها الطيبة والثقة التي إكتسبتها



الثقة والراحة هما دعامتان أساسيتان توفرهما فيدلتي للتأمين وإعادة التأمين FIDELITY، لأن العميل هو في صميم استراتيجية الشركة دائماً.

ريكاردو سليمان رئيس مجلس إدارة المجموعة اعتبر في حديث لمجلة »البيان الإقتصادية« »أنه بات من الضروري اعتماد سعر صرف موحّد في ظل التدهور النقدي والإقتصادي الحاصل، وفقدان العملة الوطنية لقيمتها«.

وانطلاقاً من غياب أي خطة واضحة لوقف الإنهيار تركت المجموعة الحرية للعملاء بتسديد قيمة البوليصة كل وفق الطريقة التي تناسبه إلا انه بعد العام ٢٠٢٢ فضّل معظم العملاء تجديد البوالص بالدولار »الفريش« لتأكدهم من ايجابيات هذا الامر.

ووفق سليمان فإن الشركة تسجل أداء متميزاً في فروع التأمين على المركبات والتأمين الصحي والتأمينات العامة، وهي تعدّ من أوائل الشركات التي سدّدت المطالبات المتعلقة بانفجار مرفأ بيروت بعد مرور ١٩ يوماً على الحادثة ما عزّز ثقة المتعاملين معها.

ويتوقع سليمان تراجعاً في المحفظة التأمينية للسوق بنسبة تتراوح بين ٢٥ و٣٠ في المئة. وختم مطالباً بزيادة رساميل الشركات للتكيف مع الاوضاع الراهنة.

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين: عدم وجود هيئة رقابة على التأمين فاعلة وتقلّب في سعر الصرف؟

– في السابق كان هناك تباين في وجهات النظر مع هيئة الرقابة وباتت الأمور أوضح الآن. أما التحدي الأكبر بالنسبة الينا كان الارتفاع المستمر في أسعار الصرف بحيث كنا نقوم بتحصيل المستحقات بالليرة اللبنانية وفي المقابل تدفع التغطيات بشيكات مصرفية بالدولار وهذا ما دفعنا لاعتماد سعر صرف ٣٩٠٠ ليرة للدولار تجنبا لتكبد المزيد من الخسائر، وابتداء من أواخر العام ٢٠٢١ تم اعتماد سعر صرف ٨٠٠٠ ليرة للدولار. ولكن بات من الضروري إعتماد سعر صرف موحّد في ظل ما نشهده من تدهور نقدي وإقتصادي وفقدان العملة الوطنية لقيمتها الأمر الذي زاد من حدة معاناة ومآسي اللبنانيين الذين تلاشت قدراتهم الشرائية، لكنه من الواضح لا توجد حاليا أي خطة واضحة لوقف الانهيار وهذا بطبيعة الحال ينعكس سلباً على نشاطنا لذلك قررنا ترك حرية الخيار للعميل بتسديد قيمة البوليصة وفق الطريقة التي تناسبه. في حين أنه مع تجديد البوالص هذا العام قرر العديد من العملاء دفع قيمة القسط بالدولار النقدي حيث وصلت نسب التخفيض على أقساط التأمين بين ٣٠ و٣٥ في المئة. ومن جهة أخرى تسجل الشركة أداء متميز في جميع فروع التأمين ونعد من أوائل الشركات التي سددت المطالبات المتعلقة بإنفجار مرفأ بيروت بعد مرور ١٩ يوماً على الحادثة الأمر الذي عزز من ثقة المتعاملين معنا، حيث بلغت قيمة التعويضات المدفوعة حوالى ٢٨ مليون دولار ولا يزال هناك حوالى ٢٠ مليون دولار سيتم تسديدها تباعاً.

تراجع حجم المحفظة التأمينية

■ برأيكم هل تحوّل معظم شركات التأمين نحو إصدار البوالص بالدولار النقدي من شأنه أن يؤدي الى تراجع المحفظة التأمينية في لبنان؟

– بالتأكيد هذا القرار من شأنه أن يؤدي الى تراجع حجم المحفظة التأمينية لأسباب عديدة أبرزها عدم قدرة العديد من المواطنين على تسديد قيمة البوليصة بالدولار النقدي فضلا عن أنه بات جزء كبير من المواطنين عاجزاً عن شراء تغطيات تأمينية بعدما تآكلت قدرتهم الشرائية بفعل التضخم وإرتفاع الأسعار وبالتالي من المتوقع أن نشهد تراجعا في المحفظة التأمينية للسوق بنسبة تتراوح بين ٢٥ و٣٠ في المئة.

FIDELITY UNITED في تطور سريع ومستمر

■ كيف تقوّمون نشاطكم في الخارج، وهل لديكم مشاريع توسعية مستقبلية؟

– دخلنا في شراكة مع شركة المتحدة للتأمين في الامارات وحصلنا على حصة تصل الى ٤٠ في المئة من الشركة والأمور تسير بوتيرة جيدة، كما بلغ حجم الأقساط المحققة خلال العام الماضي حوالى مئة مليون دولار ووصلت معدلات الربحية الى مستويات جيدة.

وقد قمنا بتعيين مدير عام كفوء وصاحب خبرة ورؤية هو السيد **بلال أدهمي** والحمدلله شركة فيدلتي المتحدة FIDELITY UNITED في تطور سريع ومستمر وتأسيسها يعد دعامة لشركة فيدلتي في بيروت. وحاليا ليس لدينا أي مشاريع توسعية أخرى خارج لبنان لكن برأيي السوق الإماراتية ما زالت تعد أفضل الأسواق للإستثمار.

زيادة في معدلات النمو

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال عام ٢٠٢١ وهل لديكم أي خطط مستقبلية؟

– بالإجمال، كان عام ٢٠٢١ جيدا على الشركة حيث حققنا زيادة في معدلات النمو بلغت ٢٠ في المئة مقارنة بالعام السابق. ونحن في إنتظار أن تتحول عملية التحصيل بالدولار النقدي حصرا لمختلف الوثائق خلال عام ٢٠٢٢ على غرار تحول لبنان نحو إقتصاد مدولر. وأتوقع أن تتحول حوالى ٧٠ في المئة من محفظة الشركة نحو الدولار النقدي لا سيما خطوط التأمينات العامة، التأمين على المركبات والتأمين الصحي خصوصا أنهم شكلوا العدد الأكبر من المطالبات جرّاء حادثة إنفجار مرفأبيروت. والجدير ذكره أننا طوال مسيرتنا حرصنا على التوزيع في محفظتنا وعلى الاختيار الدقيق للوسطاء الذين نتعامل معهم لضمان إستمرارية أعمالنا بطريقة تحقق المنفعة للأطراف كافة بما يضمن في نهاية المطاف توفير أفضل خدمة للعملاء بما يتوافق مع إحتياجاتهم ويلبي متطلباتهم، مع الإشارة الى أن المهلة المحددة للعميل لتسديد قيمة الوثيقة بالدولار الأميركي لا تتعدى الثلاثين يوماً.

سيكون البقاء للأصلح وللنوعية على حساب الكمية

■ كلمة أخيرة؟

– تعد شركة فيدلتي إحدى الشركات الرائدة اليوم في السوق مدعومة بالاستراتيجية الحكيمة التي تتبعها وسمعتها الطيبة والثقة التي إكتسبتها منذ تأسيسها من قبل المعيدين والوسطاء والعملاء الذين تعاملت معهم على حد سواء، فضلا عن الملاءة المالية التي تتحلى بها. ونحن مقبلون على مرحلة سيُطلب فيها من شركات التأمين زيادة رساميلها للتكيف مع الأوضاع الراهنة، لكن هناك بعض الشركات التي لن تتمكن من زيادة رأسمالها الأمر الذي سيحتم عليها إما تصفية أعمالها أو الدخول في عمليات إندماج وأظن أن هذه الخطوة تعد مهمة وجيدة للقطاع خصوصا أنها تهدف الى تقليص عدد شركات التأمين في السوق اللبنانية التي لا تستوعب هذا الكم الهائل من الشركات وبالتالي سيكون البقاء للأصلح وللنوعية على حساب الكمية. ■


1575
رقم واحد لكل
شي بدّو تأمين
فيدلتي



رزق الخوري

(رئيس شركة كامبرلند للتأمين وإعادة التأمين Cumberland):

حافظنا على محفظتنا وطوّرنا أنظمتنا الداخلية وبدأنا تنفيذ نظام IFRS17

كامبرلند للتأمين وإعادة التأمين مستمرة في تقديم أفضل الخدمات التأمينية في ظل أوضاع إقتصادية ومالية صعبة، وفي سعيها وعملها الدائم لتشكل قيمة مضافة على خارطة صناعة التأمين اللبنانية والإقليمية.

ويوضح رزق الخوري رئيس مجلس إدارة الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن لا حل لما يعانيه القطاع إلا بقبض قيمة بعض بوالص التأمين نقداً بالدولار، متوقعاً انخفاضاً في المحفظة التأمينية بنسبة تتراوح بين ٢٥ و٣٥٪ لعدم قدرة شريحة من المواطنين على تأمين الدولار النقدي.

رزق الخوري الذي يتمتع بقدرات قيادية ورؤية استراتيجية أكد الوقوف إلى جانب العملاء ودعمهم «كما فعلت الشركة» بعد كارثة انفجار المرفأ حيث سدّدت المطالبات في فترة ٦ أشهر.

ويشدّد على أن القطاع التأميني هو من أشدّ القطاعات اللبنانية صلابة، كاشفاً عن طرح برامج جديدة بهدف إعطاء المؤمن الخيار الأكبر والذي يلائم مصالحه.

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين. عدم وجود هيئة رقابة على التأمين فاعلة وتفلت في سعر الصرف؟

– نتأمل مع تعيين الاستاذ **ايلي معلوف** رئيساً بالانابة للجنة المراقبة ومع خبرته الوافية ، بتقدم القطاع الى مستوى افضل.

خلال عدم وجود لجنة رقابة او وجودها نحن نحرص دائماً ان نمارس الرقابة الداخلية اولاً وفي خضم الازمات التي يمر بها لبنان نتشدد في ممارسة الرقابة الداخلية.

ان تفلت سعر الصرف يولد اعباء جمة على قطاع التأمين وفي كل المجالات من الاستشفاء وصولاً الى السيارات ومع غياب اية رقابة على هذه القطاعات لا يمكننا كقطاع تأمين الا التماشي ولو بشكل متفاوت ومدروس. نحن اليوم مجبرين على متابعة ومعالجة المشاكل المتعلقة بتقلبات اسعار الصرف المتعددة بانتظار حل هذه الازمة.

لا حل الا بقبض قيمة بعض بوالص التأمين نقداً بالدولار

■ بدأت معظم شركات التأمين في لبنان فرض اسعارها بالدولار «فريش» برأيكم كم سينخفض حجم محفظة التأمين؟ وهل سيؤثر ذلك على استراتيجية الشركات وبالأخص الموظفين؟

– كما ذكرنا سابقاً ان لا حل الا بقبض قيمة بعض بوالص التأمين نقداً بالدولار وبما لا شك فيه ان المحفظة سوف تنخفض بنسبة تتراوح بين ٢٥٪ و ٣٥٪ وذلك لعدم قدرة شريحة من المواطنين بتأمين الدولار النقدي. حتماً ان استراتيجيات جميع شركات التأمين في تخبط دائم وذلك لحين ايجاد حل جذري وطويل الامد لسعر الصرف حيث يمكننا وضع استراتيجية واضحة من اجل البناء عليها.

في خلال هذه الازمة، نحن نجد ان من واجبنا الوقوف الى جانب عملائنا وخلق حلول لهم ودعمهم كما فعلنا بعد كارثة انفجار المرفاء حيث سددنا جميع المطالبات في فترة ٦ اشهر. اما بالنسبة للموظفين فيتم التعويض عليهم وبشكل عادل من اجل ضمان استمراريتهم وضمان معيشتهم الكريمة.

■ ■ ■

من واجبنا الوقوف الى جانب عملائنا وخلق حلول لهم ودعمهم كما فعلنا بعد كارثة انفجار المرفاء حيث سددنا جميع المطالبات في فترة ٦ اشهر

■ ■ ■

صلابة القطاع

■ هل تتخوفون من امكانية عدم صمود قطاع التأمين في لبنان، ليلحق ببقية القطاعات المتعثرة؟

– لقد برهن القطاع وبعد مرور سنتين على الازمة الاقتصادية وبعد إنفجار بيروت المروع الذي كبّد القطاع خسائر كبيرة عن صلابته وحتى اليوم لا يزال القطاع صامد امام التحديات والازمات اليومية. لا بل برهن القطاع انه ربما من اكثر القطاعات صلابةً. ولكن لا بد من خلق كيانات أقوى من حيث القدرة المالية وذلك من خلال عمليات استحواذ ودمج.

خيار اكبر للمضمونين

■ هل من برامج طرحتها شركتكم للتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– لقد قمنا بطرح برامج عدة بدءاً ببرامج التأمين الاستشفائي وتأمين المركبات والمنازل. كما قمنا بطرح برامج جديدة على المخاطر الصناعية والمؤسسات وهذه البرامج هدفها اعطاء المضمون الخيار الاكبر والذي يلائم مصالحه ودخله ليتكمن من الاستمرار بالمحافظة على تأميناته الشخصية وتلك المرتبطة بأعماله.

تطورات ايجابية

■ ما هي اخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم ؟

– لقد تمكنت شركتنا من المحافظة على محفظتها التأمينية بنسبة ٩٠٪ وقد استطعنا الاستحواذ على بعض العقود الجديدة. كما قامت الشركة بتطوير أنظمتها الداخلية وذلك تماشياً مع تطوير انظمة جديدة تمكنها تطبيق إدارة متطورة مبنية على حوكمة ثابتة. كما تم تطوير نظام الرقابة الداخلية وبدء الانتقال الى نظام المحاسبي العالمي IFRS17. ■

Insuring One Client At A time



العمر كلّو

بكامبرلند، اهتمينا فيك من الأوّل كإنسان

واهتمينا بالعـــيلة تتعيش بأمـــــان



خلّينا نعمل همّك

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

Cumberland
INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

info@cumberland.com.lb
www.cumberland.com.lb
cumberland_insurance
Cumberland Insurance & Reinsurance S.A.L

إيلي خوري (الرئيس التنفيذي لمجموعة التأمين العربية ARABIA):

خطتنا تركز على نمو مربح ثابت بالإعتماد على خبرات فريق العمل مدعومة تكنولوجياً ومن خلال قنوات التوزيع



كغيرها من شركات التأمين، تبذل مجموعة التأمين العربية ARABIA جهود قصوى لتخطي الأزمات الإقتصادية والصحية في لبنان وجميع الدول العربية المتواجدين فيها.

ولتكملة مسيرتها الناجحة كان لا بد من اختيار رئيس تنفيذي موثوق به بعد استقالة سامر أبو جوده، حيث المسؤولية وقعت على إيلي خوري الذي يحمل خبرة مصرفية وتأمينية طويلة وكان لنا أول لقاء معه في مجلة «البيان الإقتصادية» بمناسبة العدد السنوي الممتاز.

ماذا جاء في حوارنا مع إيلي خوري:

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين: عدم وجود هيئة رقابة على التأمين فاعلة وتفلت في سعر الصرف؟

– إن شركات التأمين المرخصة والعاملة في لبنان تسعى دائماً الى مشورة وتعاميم لجنة مراقبة هيئات الضمان. إلا أن هذه الأخيرة، نتيجة كونها تابعة لوزارة الإقتصاد وعدم تخصيص موارد كافية لعملها، غير قادرة على مواكبة جميع المستجدات التقنية والإقتصادية الحديثة حول المنطقة، وبالتالي الحاجة لإصدار تشريعات وقوانين ورقابة فاعلة للتصدي لأي إرتكابات و/أو محاولات مشبوهة وغير قانونية قد تحصل من خلال قطاع التأمين في لبنان، مقارنة بالتشريعات والتعليمات المطبقة على قطاع التأمين العربي والعالمي أو المرتبطة بتخفيف وطأة تفلت سعر الصرف. نظراً لذلك، تضطر شركات التأمين المحلية بوضع الضوابط على نفسها وفقاً لما تراه ملائماً مع حقوق العملاء ويضمن إستمراريتها في هذه الظروف. أما الشركات التي لها وجود إقليمي أو دولي، فبالإضافة الى اعتمادها على تعليمات لجنة مراقبة هيئات الضمان تعتمد الالتزام بالمعايير والضوابط المفروضة من قبل السلطات الرقابية الإقليمية أو الدولية.

إن شركة التأمين العربية ش.م.ل. كونها شركة تأمين تمارس أعمال التأمين في لبنان و في مختلف دول الخليج من خلال فروع شركات أجنبية مرخصة أصولاً من قبل الهيئات التنظيمية الخاصة في دول الخليج، فهي خاضعة، بالإضافة إلى القوانين اللبنانية، إلى قوانين وتعليمات هذه الهيئات التي تعتبر فاعلة جداً في سن وتعديل القوانين والتعليمات والأنظمة بما يتناسب والمتطلبات المفروضة من قبل الهيئات العالمية.

أما بالنسبة لسعر صرف الليرة البنانية مقابل الدولار الأميركي المتفلت بنتيجة الأزمة الإقتصادية والإجتماعية التي يمر بها لبنان حيث يقع المركز الرئيسي لشركة التأمين العربية ش.م.ل.، فإن الشركة تبذل أقصى الجهود من اجل تخطي هذه المحنة بأقل أضرار ممكنة والمحافظة على أعمال الشركة واستمراريتها لحين الوصول إلى بر الأمان ونهضة الوضع الإقتصادي في لبنان.

ضغط هائل يمارسه القطاع الاستشفائي

■ بدأت معظم شركات التأمين في لبنان فرض اسعارها بالدولار «فريش». برأيكم كم سينخفض حجم محفظة التأمين؟ وهل سيؤثر ذلك على استراتيجية الشركات وبالاخص على الموظفين؟

– مع الانخفاض الحاد في قيمة عملتنا المحلية، فإن شركة التأمين العربية ش.م.ل. تعتمد استراتيجية تسويق جديدة بالدولار الأميركي Fresh Dollars منذ بداية العام وذلك فيما خصّ تأمين السيارات والممتلكات، وان هذه الاستراتيجية تحمي مصلحة العميل من خلال ضمان دفع المطالبة على أساس العملة نفسها التي سدّد القسط بموجبها أي «دولار أميركي» Fresh Dollars. لقد قمنا أيضاً منذ تشرين الاول الماضي بتطوير إستراتيجية التسويق للتأمين الصحي من خلال تقديم منتجات على أساس الدولار الأميركي Fresh Dollars في ظل الضغط الهائل الذي يمارسه القطاع الاستشفائي لدفع الخدمات الطبية وفواتير المستشفيات بالدولار الأميركي Fresh Dollars.

■ هل تتخوفون من امكانية عدم صمود قطاع التأمين في لبنان، ليلحق ببقية القطاعات المتعثرة؟

– يواجه قطاع التأمين صعوبات شديدة تهدد استمرارية الخدمات في ظل الطلب الكبير من مقدمي خدمات التأمين TPA وMotor RSA على تسوية مستحقاتهم بالدولار الأميركي Fresh Dollars بالإضافة إلى فواتير المستشفيات، وتكلفة قطع السيارات والتصليحات، وتسوية أقساط إعادة التأمين بالدولار الأميركي Fresh Dollars. علماً أن عدداً كبيراً من معيدي التأمين قلصوا اعمالهم في لبنان وقرروا الانسحاب من السوق اللبناني مما سيؤثر سلباً على قدرات إعادة التأمين اللازمة والدعم والاحتفاظ بالمواهب في ضوء الوضع السياسي والاقتصادي.

■ هل من برامج طرحتها شركتكم لتتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– تقوم الشركة بإعادة النظر بشكل دائم بإستراتيجيتها الخاصة بالاكتتاب والمطالبات تتابعاً للوضع الذي نمر به وللتغلب على التحديات المختلفة على المستوى الاقتصادي وانخفاض قيمة العملة الوطنية وانتشار الأوبئة. اما من ناحية السيارات، قمنا بتطوير منتج جديد، حيث يتم تسديد الاقساط بالدولار الأميركي Fresh Dollars لضمان دفع التعويضات بالدولار الأميركي Fresh Dollars لحماية مصلحة العميل. ان هذه التعرفة تنافسية لمساعدة عملائنا على تحويل اقساط تأمين سياراتهم إلى الدولار الأميركي Fresh Dollars والاستفادة من تسوية المطالبات بنفس العملة.

أما من ناحية التأمينات العامة وتأمينات الممتلكات، فتتمتع شركة التأمين العربية ش.م.ل. بأكبر قدرة إعادة تأمين في السوق بدعم من كبار معيدي التأمين وهي تقف بقوة بجانب عملائها من الشركات لتصميم أفضل برامج التأمين بحيث تكون الأقساط بالدولار الأميركي Fresh Dollars لضمان سداد المطالبات بالدولار الأميركي. أخيراً، لناحية تأمين الاستشفاء، حوّلت الشركة منتجاتها إلى دولار أميركي Fresh Dollars بما يتماشى مع البروتوكولات الموضوعة مع نقابة المستشفيات و / TPA ووضعت برامج غير مكلفة لمساعدة المجتمع على الاستمرار بالتأمين الصحي في ضوء التحديات التي يواجهها الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

خطة واعدة وتركز على نمو مربح ثابت في جميع المجالات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– نظمت الشركة في تشرين الثاني الماضي ورشة عمل إقليمية في دبي لجميع فروعها لوضع خطة العمل للفترة ٢٠٢٢–٢٠٢٤ والاستمرار بالاستراتيجية وإعادة الهيكلة التي تم اطلاقها منذ ٥ سنوات، والتي حققت الارباح والنجاح. الخطة واعدة للغاية وتركز على نمو مربح ثابت في جميع المجالات والتأمينات، من خلال الاعتماد على خبرات فريق العمل، مدعومة بالاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والرقمنة وتوسيع جميع قنوات التوزيع والمكاتب الخاصة بنا في الأعمال التجارية في تأمينات الحياة وغير الحياة. ■

GlobeMed Commemorates its



A LEGACY OF INNOVATION IN HEALTHCARE BENEFITS MANAGEMENT

Three decades of cutting-edge innovation in the healthcare benefits management industry. We celebrate this remarkable milestone with our employees, clients, partners and friends whom we thank for their continued commitment, trust and support.

www.globemedgroup.com

GlobeMed



فاتح بكداش

(رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة آروب للتأمين AROPE):

نظراً لانعدام الاستقرار المالي والتدهور المستمر يبقى التأمين الضمانة الوحيدة

آروب للتأمين هي إحدى الشركات الرائدة في قطاع التأمين في لبنان، ومنذ تأسيسها تحرص على تقديم أرفع الخدمات التأمينية للزبائن وأكثرها شمولية.

فاتح بكداش رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للشركة يقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن التعديل في الاستراتيجية أمر ضروري لاستمرارية الشركات، مطالباً بزيادة الوعي لدى الزبائن حول أهمية الإبقاء على تغطياتهم التأمينية لا سيّما الأساسية منها لضمان التعويض والحماية عند حصول أي حادث أو وعكة صحية.

ويؤكد أن آروب تعتمد سياسة إكتتابية حكيمة ومحافظة تعمل من خلالها على تحقيق النمو والحفاظ على محفظة تأمينية متوازنة، لافتاً إلى أنها طرحت عدد من برامج التأمين بالليرة اللبنانية مذكراً بأن آروب كانت أولى الشركات التي أطلقت التأمين على الحياة المتناهي الصغر والموجه بشكل أساسي لذوي المداخيل المحدودة.

■■■ ميزانية آروب تعد من الأقوى بين ميزانيات الشركات اللبنانية ■■■

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين: عدم وجود هيئة رقابة على التأمين فاعلة وتفلت في سعر الصرف؟

– غابت فعالية هيئة الرقابة على شركات التأمين لأكثر من عام ونصف سادها شغور في الإدارة، حاول خلالها وزير الاقتصاد القيام بمهامها في ظلّ ظروف أكثر من استثنائية حيث كان القطاع بأمسّ الحاجة لهيئة تقوم بدورها على أكمل وجه. واليوم مع تعيين السيد **إيلي معلوف** نتمنّى تفعيل دورها بشكل أكبر وسريع. الوضع يزداد تعقيداً على الجميع والتأمين من القطاعات الأكثر تأثّراً بالأزمة. نتمنّى النجاح للسيد معلوف مع العلم أنّ مهمّته ليست بالسهلة على الإطلاق.

أمّا عن تفلّت سعر الصّرف، فقطاع التأمين كغيره من القطاعات يعاني من تداعيات انهيار سعر صرف الليرة لا سيّما في تأمين السيارات والتأمين الصحّي، وذلك منذ بدء جائحة «كورونا» وصولاً إلى انفجار المرفأ وحتى اليوم. لا شكّ أنّ التحديات كبيرة واستثنائية على الجميع، ولكن لا يمكن الاستمرار من دون اتخاذ تدابير تواكب تقلّبات السوق خاصة لجهة سياسات الاكتتاب، والتسعير، وطريقة استيفاء الأقساط ونظراً إلى أنّ مقدّمي الخدمات يشترطون التسعير على أساس الدولار في السّوق الموازية. والجدير بالذّكر هو أنّ شركات التأمين تبيع وعداً يعمل به لمدة سنة كاملة على أساس التعريفات القائمة من قبل المستشفيات تحديداً. فالتغيير المفاجئ وغير الموضوعي الذي حصل نتيجة رفع الدعم العشوائي، أدّى إلى هذا الخلل. لذا، اتخذت شركات التأمين قرار التسعير بالدولار النقدي ليس فقط للحفاظ على مصلحة أعمالها وقدرتها على تسديد التعويضات، وإنّما للمحافظة أيضاً على حق المؤمّن لديها في تعويض عادل و«واقعي» نسبةً لارتفاع الأسعار والتكاليف لدى مقدّمي الخدمات.

■ بدأت معظم شركات التأمين في لبنان فرض أسعارها بالدولار «فريش». برأيكم كم سينخفض حجم محفظة التأمين؟ وهل سيؤثر ذلك على استراتيجية الشركات وبالأخص على الموظفين؟

– من المتوقّع أن يتأثّر قطاع التأمين بالأزمة الاقتصادية الحادة التي نشهدها اليوم ولكن نظراً لانعدام الاستقرار المالي والتدهور المستمر وغياب تام للحلول، يبقى التأمين الضمانة الوحيدة والحماية الثابتة في وجه المخاطر. صحيح أنّ كلفة التأمين ارتفعت وباتت تتطلّب التسديد بالدولار النّقدي لبعض البوالص، ولكن من المحتمل تكبّد المؤمّن مبالغ باهظة في حال غيابه. لذا، من الضروري العمل على زيادة الوعي لدى الزبائن حول أهمية الإبقاء على تغطياتهم التأمينية لا سيّما الأساسية منها لضمان التعويض والحماية عند حصول أي حادث أو وعكة صحيّة مثلاً. من جهة أخرى، على شركات التأمين التكيّف مع الوضع الحالي واستشراف الوضع المستقبلي لتلقّف أي خسائر أو المزيد من التدهور. فالتعديل بالاستراتيجية أمر ضروري لاستمرارية الشركات ولحماية الموظّفين أيضاً. يضم قطاع التأمين كوادر متخصّصة عديدة باتت نادرة الوجود وتستحق المحافظة عليها، فالقطاع يعتمد عليهم أيضاً للاستمرار.

أثبتت شركات التأمين اللّبنانية حسن إدارتها للأزمات على مرّ السّنين

■ هل تتخوّفون من إمكانية عدم صمود قطاع التأمين في لبنان، ليلحق ببقية القطاعات المتعثّرة؟

– من المبكر التسرّع بالاستنتاج والحكم أنّ القطاع لن يصمد، ولكن ما يمكنني التأكيد عليه هو أنّ قطاع التأمين من القطاعات الأساسية في الاقتصاد اللبناني وقد صمد في وجه تحديات أصعب كما أثبتت شركات التأمين اللّبنانية حسن إدارتها للأزمات في لبنان على مرّ السّنين. ونحن في آروب نعتمد على سياسة اكتتابية حكيمة ومحافظة نعمل من خلالها على تحقيق النموّ والحفاظ على محفظة تأمينية متوازنة، ممّا يضمن استمرارنا في تأدية مهمّتنا ألا وهي التأمين والحماية من المخاطر. كما نعتمد على الدّعم التّقني من شركات إعادة التأمين العالمية.

■ هل من برامج طرحتها شركتكم لتتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– طوّرت آروب العديد من برامجها منذ بدء الأزمة لتتماشى مع متطلّبات الزبائن وظروفهم المادية. فطرحت عدداً من برامج التأمين باللّيرة اللّبنانية، خاصّة لمن لديهم صعوبة في تسديد أقساط بوالصهم الصادرة بالدولار الأميركي. كما أطلقنا مؤخّراً برنامج التأمين المؤقّت على الحياة بصيغة الفريش دولار. بالإضافة إلى خيارات جديدة من برامج التأمين على السيارات يختار منها المؤمّن ما يناسبه وترتبط أيضاً بطريقة التعويض عند حصول حادث. هذا مع العلم أنّ آروب تقوم بدراسة برامجها بمرونة عالية آخذة بعين الاعتبار ظروف السّوق المتغيّرة حتى في الفترة التي سبقت الأزمة. فقد كانت آروب أولى الشركات التي أطلقت التأمين على الحياة المتناهي الصّغر والمتوجّه بشكل أساسي لذوي المداخيل المحدودة.

الإبقاء على الخدمة المثلى لزبائننا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– في ظلّ الوضع الاستثنائي الذي تمرّ به البلاد، نصبّ كامل جهودنا للمحافظة على زبائننا من خلال استراتيجية مرنة ترعى مصالح المؤمّنين مع تأمين نموّ أعمالنا المستدام. فأولويّتنا اليوم هي تكييف برامجنا مع متغيّرات السّوق لتأمين التغطيات الملائمة للمؤمّنين، مع الإبقاء على الخدمة المثلى لزبائننا.

كما قمنا مؤخّراً بنشر تقرير مفصّل عن التعويضات التي قامت آروب بتسديدها للمؤمّنين المتضرّرين من كارثة انفجار المرفأ حتى نهاية شهر تشرين الأول ٢٠٢١. أمّا ميزانية آروب العمومية للعام ٢٠٢٠ فهي من الأقوى مقارنة مع الشركات اللبنانية الأخرى في السوق اللبناني، مع نسبة ملاءة سجّلت ٨٣ بالمئة متخطّية بذلك الحد الأدنى المطلوب بثمانية أضعاف. هذا وحلّت آروب بالمرتبة الأولى لجهة حقوق المساهمين.

من جهة أخرى، حصلت آروب على تجديد لشهادة ISO لجودة الإدارة من شركة SGS العالمية صالحة لسنة ٢٠٢٤، كما وصلت لنهائيات جوائز MENA IR عن فئة «مؤمّن العام» لسنة ٢٠٢٢. ونحن بانتظار إعلان النتائج في ٢٥ كانون الثاني ٢٠٢٢. ■



فؤاد صوايا

(BERYTUS Insurance & Reinsurance Co. SAL):

الطريقة الوحيدة للإستمرار هي التعامل بالدولار «فريش»

يؤكد فؤاد صوايا المدير العام لشركة "BERYTUS" للتأمين وإعادة التأمين، أن «الطريقة الوحيدة للإستمرار هي التعامل بالدولار «فريش» لافتاً إلى أنه من الطبيعي أن يتأثر حجم المحفظات التأمينية انخفاضاً».

وبصراحته المعهودة يشير إلى أنه في حال تمكن القطاع من تحويل أقساطه إلى دولار FRESH خلال فترة معقولة سيكون باستطاعته الصمود.

ويوضح بأن شركة "BERYTUS" باشرت بتعديل الشروط وأقساط العقود كلما تدعو الحاجة لتتناسب قدر المستطاع مع الظروف الراهنة مع مراعاة إمكانية العملاء.

وإذ يصف الوضع بالصعب للغاية يرى صوايا أن «معظم مقدمي الخدمات إن لم يكن كلهم أصبح التعامل معهم بالسعر المتداول في الأسواق الموازية، فيما أقساط التأمين لم تعدّل بعد على هذا الأساس».

» معظم مقدمي الخدمات أصبح التعامل معهم بالسعر المتداول في الأسواق الموازية وأقساط التأمين لم تُعدَّل بعد على هذا الأساس «

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين. عدم وجود هيئة رقابة على التأمين فاعلة وتفلت في سعر الصرف؟

– هيئة الرقابة على التأمين موجودة لكن حرية التعاقد يضمنها القانون. فكل شركة تعتمد اسلوباً خاصاً بها بتقدير المخاطر. إن الوضع صعب للغاية كون معظم إن لم يكن كل مقدمي الخدمات أصبح التعامل معهم بالسعر المتداول في الأسواق الموازية، وأقساط التأمين لم تُعدَّل بعد على هذا الأساس.

الوسيلة الوحيدة «الفريش»

■ بدأت معظم شركات التأمين في لبنان فرض أسعارها بالدولار «فريش». برأيكم كم سينخفض حجم محفظة التأمين؟ وهل سيؤثر ذلك على استراتيجية الشركات وبالأخص على الموظفين؟

– ان الطريقة الوحيدة للاستمرار هي التعامل بالدولار «فريش». ومن الطبيعي أن يتأثر حجم المحفظات التأمينية انخفاضاً.

■ هل تتخوفون من امكانية عدم صمود قطاع التأمين في لبنان، ليلحق ببقية القطاعات المتعثرة؟

– إن تمكن القطاع من تحويل اقساطه الى دولار «فريش» في فترة زمنية مقبولة فسيكون باستطاعته الصمود.

برامج تتلاءم مع الظروف

■ هل من برامج طرحتها شركتكم لتتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– بالنسبة لشركتنا نحن اصبحنا نعدل شروط وأقساط العقود كلما دعت الحاجة لتتلاءم قدر المستطاع والظروف الراهنة مع مراعاة إمكانية العملاء.■

Souheil Sabella
Brokerage Co. s.a.r.l

IMAGINE IN EVERYDAY'S LIFE
HOW MANY THINGS COULD GO WRONG

MAKE SURE
YOU HAVE A BACKUP PLAN

INSURE

Sehnaoui Building, Charles Helou Avenue, P.O.Box: 165086, Beirut - Lebanon
Tel. +961 1 445 959 | 583 417 | 584 378 | Fax. +961 1 444 828
Email: info@sabellabrokerage.com | Website: www.sabellabrokerage.com

عبـدو الخـوري

(رئيس المؤسسة الوطنية للتأمين الإلزامي على السيارات والمدير العام لشركة UCA):

قدّمنا أكثر من دراسة إكتوارية واقتراح للتخفيف من الواقع التأميني الصعب



يمتلك خبرة تمتد إلى ٤٠ عاماً في قطاع التأمين، رئيس المؤسسة الوطنية للتأمين الإلزامي على السيارات، والمدير العام لشركة - UCA لبنان، عبدو الخوري الذي يؤكد أن شركة UCA قطعت أشواطاً بعيدة في مجال التحوّل الرقمي وهي مستمرة في عملية التحوّل هذه.

ويقول الخوري في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، أنه سيتم رفع توصية لشركات التأمين، باعتماد التعرفة الجديدة للتأمين الالزامي على السيارات في ظل المشاكل التي تعانيها، وفقاً لدراسة إكتوارية مبنية على عوامل عدة تم إطلاع وزير الإقتصاد على مضمونها.

ويتوقع الخوري أن تتراجع محافظ التأمين بنسبة تتراوح بين ٢٠ و٣٠٪، خصوصاً أن الكثير من الزبائن سيستعيضون عن التأمين الشامل بالتأمين ضد الغير بسبب الوضع الإقتصادي وكلفة المعيشة، كما أن عدم تجديد بوالص التأمين الصحي واختيار درجات تأمين أقل كلفة.

ويشرح بأن الإرتفاع المستمر في سعر صرف الدولار، يوجب علينا حماية قطاع التأمين، لافتاً إلى أن بعض الشركات وصلت إلى الإفلاس نتيجة تركيزها على التأمين الإلزامي، بسبب احتكارها هذا النوع من التأمين بأسعار وعمولات غير مدروسة، وفي وقت اتخذت المستشفيات قراراً بأن تكون تكلفة الإستشفاء بالدولار النقدي حصراً.

■ تعاني معظم شركات التأمين في لبنان من تحدٍ يتعلق بتأمين السيارات الإلزامي وبوالص الإستشفاء بسبب إنهيار الليرة اللبنانية، برأيكم هل سيتم إيجاد حلول لهذه المعضلة؟

– تعاني شركات التأمين من تداعيات الأزمة الإقتصادية وانهيار الليرة وتعدد أسعار الصرف الأمر الذي أدى إلى فوضى عارمة على مستوى آلية احتساب البوالص والتغطيات، بحيث أنه في السابق اعتمدت معظم المستشفيات تسعيرة (٣٩٠٠) للدولار. إلا أنه بعد صدور قرار من البنك المركزي يعلن فيه التوقف عن الدعم، قرّرت المستشفيات بدورها إستيفاء الفواتير بالدولار النقدي نظراً إلى تسعير المستلزمات الطبية وفق السوق السوداء من جانب الموردين.

ومن هنا قررت شركات التأمين بوجوب تعديل بوالص الاستشفاء عند تجديد البوالص بما يتلائم مع إرتفاع الأسعار وحتى سارعت إلى إبلاغ المؤمنين بوجوب تعديل البوالص السارية المفعول حتى يكون لديهم تغطية كاملة.

أما بالنسبة لموضوع التأمين الإلزامي على المركبات كنا قد رفعنا توصية بتحديد الحد الأدنى ١٣٠ ألف ليرة بداية شهر تموز ٢٠٢١. مبنية على شقين الأول يتعلق بالمصاريف الطبية التي كنا نسددها إلى المستشفيات على سعر صرف المنصة (٣,٩٠٠) أو بموجب شيك (LOLLARS) والثاني عامل الوفيات.

أما اليوم، بعد قرار المستشفيات باستيفاء فواتيرهم بالدولار (FRESH)، أو ما يوازيه سعر الصرف في السوق السوداء قمنا بإعداد دراسة إكتوارية مبنية على عوامل أساسية:

١– تسعيرة المستشفيات بالدولار النقدي
٢– انخفاض عدد الحوادث
٣– ارتفاع أسعار المحروقات
٤– هجرة الشباب
٥– تدني القدرة الشرائية
٦– الرواتب والأجور / الحد الأدنى لا يزال على حاله

تم إطلاع وزير الإقتصاد على مضمونها، وحدّدنا من خلالها الحد الأدنى للقسط الاجمالي بعد تعديله بما يتماشى مع تعرفة المستشفيات والأخذ بالإعتبار عمولة الوسيط والضرائب والكلفة التشغيلية واعادة التأمين. وبالتالي سيتم رفع توصية لشركات التأمين باعتماد التعرفة الجديدة لحين إدراج هذا الموضوع على الحكومة لإصدار مرسوم يحدّد فيه مجدداً الأقساط وسقف التغطية، لأنه اليوم مبلغ ٧٥٠ مليون ليرة لبنانية المعتمد أو المليار ما يوازيه ٣٠,٠٠٠ د.أ. لا يكفي في حال حصول حادث جسيم، وخاصة إذا وجب وضع أدوات طبية (Prosthesis) مما يجعل الموقف صعب، لأن شركات التأمين تغطي المبلغ كاملاً أما الفرق فمن يتحمله المؤمن الذي برأيي ليس كل شخص لديه القدرة، فهنا المعضلة الكبيرة أو سيضطر للاستدانة أو بيع ما يملك، لأن المصدوم سيقوم بالإدعاء وسيتكفل باكمال العلاج ومن ثم ملاحقة المؤمن قضائياً.

وفي سياق متصل، لحين صدور المراسيم التطبيقية لتفعيل البوليصة الموحدة، قدّمت اقتراحاً ينص برفع التغطية مع رفع الحد الأدنى للقسط، خصوصاً أن حوالى مليون ونصف من المركبات لديها تأمين إلزامي جزء من هذا العدد لا تملك وثيقة خاصة بالأضرار المادية. لذا، لحين صدور المرسوم الخاص بالوثيقة الموحدة، أتمنى على الشركات تطبيق الإقتراح الذي يقضي بضرورة رفع الحد الأدنى للتغطية إلى مليار ونصف ل.ل. توازياً مع رفع تسعيرة الأقساط السنوية بهدف حماية شركات التأمين وحاملي وثيقة التأمين على حد سواء.

■ هل يمكن المضي بهذا الإقتراح دون الحصول على موافقة مجلس الوزراء؟

– لقد قدمت توصية برفع السعر، لأن الوضع لا يحتمل أي تأخير خصوصاً أن السعر الإلزامي غير مقبول لأن القسط كان ٦٥،٠٠٠ ل.ل. ما يعادل ٤٤ د.أ. وأصبح اليوم ١٣٠,٠٠٠ ل.ل. ما يعادل ٥ د.أ.، وبالتالي يمكن المضي بهذا الإقتراح نظراً إلى أن مرسوم التأمين الإلزامي جرى الطعن فيه أمام مجلس شورى الدولة قرار رقم ٢٦٢ تاريخ

٢٠١٧/١٢/١٩، قضى بإبطال قرارات المؤسسة، فضلاً عن الإرتفاع المستمر في سعر صرف الدولار، تدهور العملة الوطنية وهذا يوجب علينا حماية القطاع.

■ هل توصلتم الى حل للمشكلة التي كانت قائمة بينكم وبين الشركات المتخصصة في نقل السيارات المتضررة والمعطلة؟

– لقد تمّ حل هذه المشكلة، حيث توصلنا من خلال لجنة السيارات في جمعية شركات الضمان في لبنان، إلى توقيع بروتوكول مع الشركات المعنية والذي اعتمدته جميع الشركات كذلك بالنسبة إلى اتفاق بخصوص تعرفة تقارير حوادث السير مع نقابة الخبراء.

تراجع حجم المحفظة بنسبة ٢٠ إلى ٣٠٪

■ مع إعتماد شركات التأمين لبيع البوالص بالدولار النقدي، برأيكم الى أي مدى سيخفض حجم المحفظة التأمينية في لبنان؟

– بالنسبة لشركتنا أو لشركات أخرى، إعتماد التسعير بالدولار النقدي ليس حاصلاً مئة في المئة، ولكن ممّا لا شك فيه، فإن تراجع المحفظة التأمينية ستتأثر به جميع الشركات مبنية على عدة عوامل:

– إرتفاع سعر الدولار دون سقف.
– البطالة التي فاقت نسبتها ٥٠ في المئة.
– إقفال عدد كبير من المؤسسات.
– تخفيض عدد الفروع / صرف الموظفين.
– تدهور العملة والقدرة الشرائية معدومة.
– عدم التوازن ما بين المدخول والمصروف، الذي أصبح عبئاً كبيراً على جيوب المواطنين لأن الأولوية اليوم، ليست للتأمين إذا كان المواطن لا يستطيع تأمين لقمة عيشه أو شراء الأدوية إلى ما هنالك من واجبات وإلتزامات مالية. من المتوقع أن تتراجع محافظ التأمين على سبيل المثال فالكثير من المؤمنين سيستعيضون عن التأمين الشامل بالتأمين العادي، كذلك تخفيض درجة التغطية الاستشفائية أو حتى عدم التجديد والتوجه الى المؤسسات الخيرية والوزارات المعنية اذا كان بامكانها الاستيعاب.

مستمرون على النهج نفسه

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠٢١؟

– كنّا من أولى الشركات التي تمكّنت من دفع كافة المطالبات الناجمة عن إنفجار مرفأ بيروت، وعلاقتنا جيدة مع معيدي التأمين لإيمانهم بمصداقيتنا كشركة، وبالشفافية التي تتحلى بها منذ تأسيسها قبل حوالى ٧٠ عاماً.

لا بد من الإشارة إلى أننا مستمرون على نهج المرحوم المؤسس **جاك صاصي**، وهو ما أوصلنا إلى الريادة والعالمية في صناعة التأمين وجعل UCA من الشركات الرائدة في السوق المحلي والاقليمي من الناحية الفنية والتقنية والنتائج الإيجابية والسمعة الجيدة التي حققتها الشركة وهذا هو شعارها.

وعام ٢٠٢١ كان جيداً على الشركة وحققنا فيه نتائج فنية ايجابية نظرا لحرصنا الدائم على تقديم أفضل خدمة لعملائنا، وتلبية كافة إحتياجاتهم ومتطلباتهم، وإننا كفريق واحد متكامل في UCA نحرص على قيادة السفينة التأمينية بالإتجاه الصحيح مهما كانت الصعوبات والتحديات. ■



محمد الهبري (الرئيس التنفيذي لشركة ALIG):

حققنا ربحية معقولة وإتخذنا إحتياطات إضافية للحفاظ على وضعية الشركة في ظل سياسة اكتتابية متحفظة

محمد الهبري الرئيس التنفيذي لشركة ALIG لبنان يؤكد في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» ان «تفلّت سعر الصرف كان من أصعب التحديات التي واجهتها الشركة والقطاع التأميني في لبنان» وخصوصا لجهة البلبلة في قبض العقود ودفع التعويضات كما وتحويل الأموال بالدولار الى معيدي التأمين، لافتا الى ان «القطاع نجح في التأقلم والمحافظة على جودة خدماته رغم جملة من التحديات التي لا تزال قائمة».

ويرى الهبري ان الشركة وجدت نفسها مرغمة على استحداث العقود بالفريش دولار، معتبراً ان هذا النوع من التأمين يشكل التغطية الملائمة لزبائننا، من دون ان ينفي ان لهذا الأمر تأثيراً على حجم المحفظة التأمينية التي يتوقع انخفاضها بحوالي ٣٠٪. «إلاّ أننا نقوم باحتياطات إضافية، حفاظاً على وضع الشركة واحتياطاً لأي تدهور إضافي في البلد لا سمح الله».

ووفق الهبري فإن قطاع التأمين سيكون من القطاعات القليلة التي ستصمد في هذه العاصفة، لمحافظته على ثقة زبائنه الذين باتوا يرونه بمثابة الأمانة الوحيدة الموجودة حاليا.



■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين: عدم وجود هيئة رقابة على التأمين فاعلة وتفلّت في سعر الصرف؟

– بالرغم من جميع الصعوبات التي مرت علينا خلال العامين الماضيين فقد إستطاع قطاع التأمين من التأقلم والمحافظة على جودة خدماته. بالطبع فإن تفلّت سعر الصرف كان من أصعب التحديات التي واجهناها وخاصة البلبلة في قبض العقود، دفع التعويضات كما وتحويل الأموال بالدولار الى معيدي التأمين. إن عقود التأمين هي عقود سنوية على الأقل، وبالتالي فإن التباين بين سعر الصرف عند تحصيل العقد وسعر الصرف عند حصول الحادث أدى الى عدة مشاكل وقد تحمّل القطاع هذه الفروقات قدر المستطاع. أما اليوم فإن معظم العقود باتت توضح كيفية دفع التعويض بحسب طريقة قبض القسط. من جهة أخرى فبالرغم من أن هيئة الرقابة على التأمين لم تكن تعمل بكامل طاقتها فقد استطاع القطاع إظهار جدية وحرفية وذلك عبر المراقبة الذاتية. كما كان لجمعية شركات التأمين وخلية الأزمة التي شكلت والمؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي دور فعّال في هذه المراقبة، وذلك عبر إصدار اقتراحات الى جميع شركات التأمين في لبنان متمنين عليهم تطبيقها بما في ذلك من مصلحة للقطاع بشكل عام.

إنخفاض المحفظة ٣٠٪

■ بدأت معظم شركات التأمين في لبنان فرض أسعارها بالدولار «فريش». برأيكم كم سينخفض حجم محفظة التأمين؟ وهل سيؤثر ذلك على استراتيجية الشركات وبالاخص على الموظفين؟

– لم تفرض شركة التأمين أسعارها بالدولار الفريش، بل فُرض علينا التسعير بهذه الطريقة. فمعظم مقدمي الخدمات لشركات التأمين ولزبائنها فرضوا علينا ان ندفع لها بدلاتها بالدولار الفريش وخاصة مقدمي الخدمات الطبية، بائعي قطع السيارات وحتى مستلزماتنا المكتبية أصبحت بالدولار الفريش ما أجبرنا على استحداث هذه العقود مع العلم بأن هذا النوع التأمين بالفريش يشكل التغطية الملائمة لزبائننا. طبعا سيكون لهذا الأمر تأثير على حجم المحفظة التأمينية التي نتوقع انخفاضها بحوالى الـ ٣٠٪ اذ ان بعض القطاعات لن تستطيع تجديد عقودها مما قد يترك أثراً سلبياً على تغطية موظفيها وخاصة بغياب التغطية الطبية من الدولة (وزارة الصحة والضمان الاجتماعي).

لم تفرض شركة التأمين أسعارها بالدولار الفريش بل فُرض علينا التسعير بهذه الطريقة

قطاع التأمين هو الأمانة الوحيدة الموجودة حالياً

■ هل تتخوفون من إمكانية عدم صمود قطاع التأمين في لبنان، ليلحق ببقية القطاعات المتعثرة؟

– في إعتقادي فإن قطاع التأمين سيكون من القطاعات القليلة التي ستصمد في هذه العاصفة وقد أثبت جدارته خلال العامين الماضيين بعد كل المشاكل والمطبات التي واجهها خلال هذه الفترة، التي بالرغم منها فقد حافظ على ثقة زبائنه الذين باتوا يرونه بمثابة الأمانة الوحيدة الموجودة حالياً.

برامج تتلاءم مع جميع القدرات الشرائية

■ هل من برامج طرحتها شركتكم لتتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– لقد أطلقت الشركة خلال هذا العام عدة برامج لتتلاءم مع جميع القدرات الشرائية لزبائننا مع المحاولة على الإبقاء على تغطية مناسبة. ان هذه المنتجات الجديدة كانت في جميع فروع التأمين من فرع تأمين المركبات، الحريق والاستشفاء. ولاقت هذه المنتجات الجديدة إستحساناً لدى زبائننا الذين أثنوا عليها.

سياسة إكتتابية متحفّظة

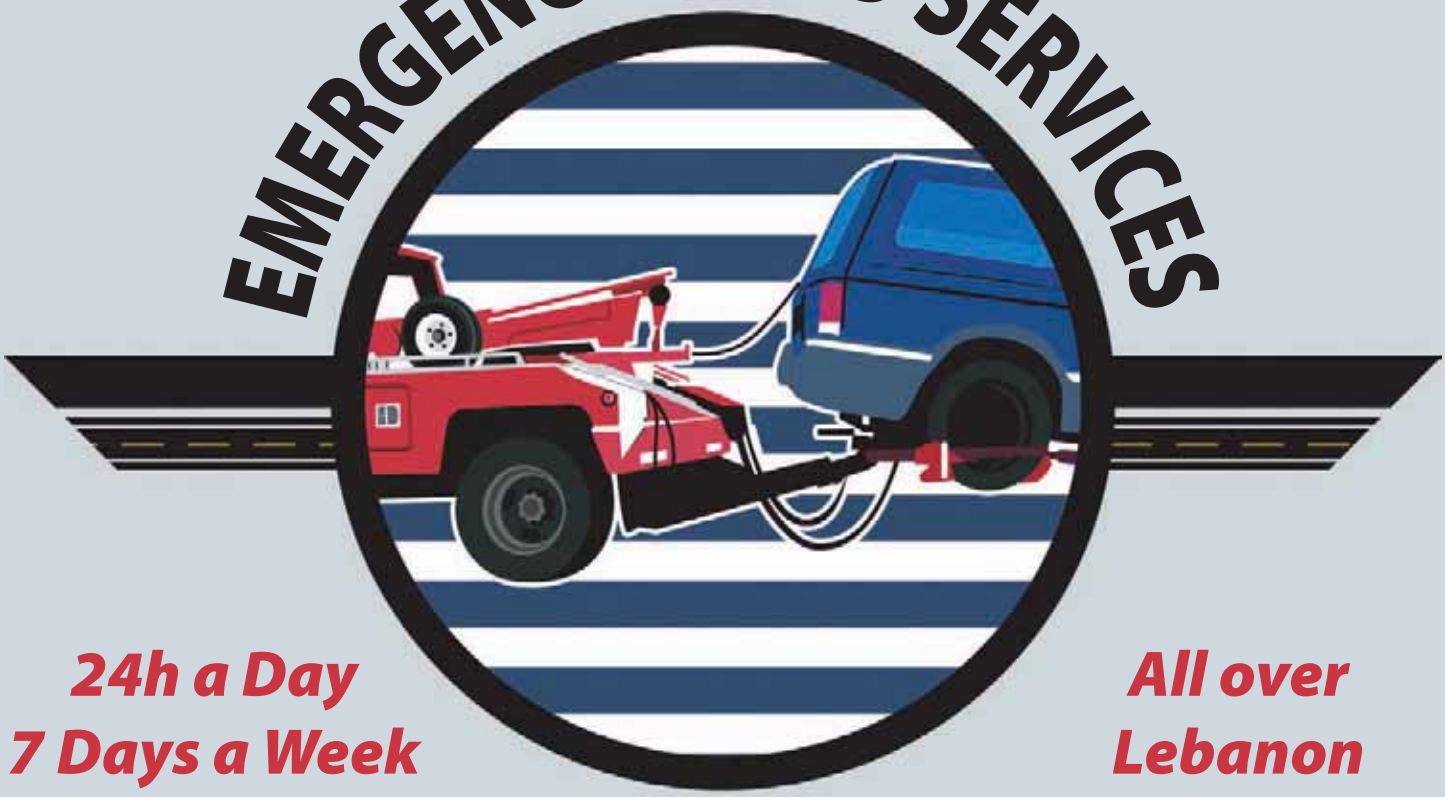
■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لقد استطاعت الشركة خلال الأعوام الماضية من إتباع سياسة إكتتابية متحفّظة دون أيّ تهور وذلك بغية المحافظة على الربحية. وبالرغم من الزيادة الطفيفة على الأقساط فقد استطاعت تحقيق ربحية معقولة مع العلم بأننا نقوم بأخذ إحتياطات إضافية وإن لم تكن مطلوبة من أي جهة رقابية، أو معايير محاسبية، وذلك للمحافظة على وضعية الشركة كما وإحتياطاً لأي تدهور إضافي في البلد لا سمح الله. ■

S.O.S...Auto

We Lead ... Others Follow

EMERGENCY ROAD SERVICES



24h a Day
7 Days a Week

All over
Lebanon

SoDepEx s.a.r.l.
Phone: 04-400 678
Fax: 04-400 623
Cellular: 03-300 021
www.sosauto.net
Central Office: Mansourieh, Bedran Street, SOS Auto Bldg.

ISO 9001:2000 QMI REGISTERED MANAGEMENT SYSTEM



أحمد طباجة (رئيس مجلس إدارة شركة ترست كومباس TRUST COMPASS):

يتوجب علينا التفاؤل وبذل جهود للإستمرار في وطننا نظراً إلى أن الأزمات لا تدوم



«TRUST COMPASS» هي احدى الشركات التي شكل الواقع الإقتصادي الحالي المأزوم وتداعيات الجائحة جرس إنذار لها دفعها للقيام بخطط استباقية لمواجهة آثار هاتين الأزمتين، محققة نتائج مرضية رغم المصاعب الحاصلة، وهي التي شكّلت خلية للأزمة منذ أكثر من عامين، لابتكار الحلول المناسبة، ولا سيّما مع إدارتها وموظفيها ومن خلال تعاونها مع مجموعة «ترست» العالمية.

أحمد طباجة رئيس مجلس إدارة الشركة أكد أن «قطاع التأمين يبقى مصدر ثقة حيث استمرت شركات عدة في دعم عملائها وتسديد المستحقات المتوجبة عليها».

وحول مسار الأمور المتعلقة بتجديد إتفاقيات إعادة التأمين يرى طباجة، الانساني والخلوق، أنها تسير بوتيرة جيدة واصفاً العلاقة بالمعيدين المتعاملين معهم بالمميّزة، لافتاً إلى أن الشركة وفرت حلولاً لدعم عملائها ومحاكاة متطلباتهم دفعت الجزء الاكبر من تعويضات إنفجار مرفأ بيروت.

■ شهد لبنان في العام الحالي العديد من الأزمات النقدية والإقتصادية والمعيشية، كيف تمكنتم من التأقلم مع هذه الظروف؟

– اتخذنا في الشركة منذ ما يزيد عن عامين إجراءات خاصة بنا وتم تشكيل خلية أزمة لمتابعة التطورات كي تتاح لنا فرصة إيجاد الحلول المناسبة للظروف التي نمر بها.

وبالتالي تمكنا من خلال تعاون جميع الأطراف مع الإدارة والموظفين ومجموعة «ترست» في الخارج من السيطرة على المشاكل والنجاح في التصدي للتحديات وهذا ساهم إلى حدٍ كبير في تحقيق نتائج جيدة خلال العامين الماضيين.

بوالص الاستشفاء فقط بالدولار «الفريش»

■ تتجه معظم شركات التأمين لتحصيل قيمة البوالص بالدولار برأيكم هل هذا من شأنه تخفيض حجم محفظة التأمين في لبنان، أين أنتم من هذه الخطوة؟

– أطلقنا عدداً من المنتجات بالدولار الأميركي وتحديداً بوالص الإستشفاء بعد إصرار المستشفيات والأطباء والمختبرات على استيفاء الفواتير بالدولار النقدي مع فرض فروقات مالية على المريض، لذلك عمدت بعض شركات التأمين إلى تغيير استراتيجياتها وإدخال بعض المنتجات التأمينية الجديدة في فرعي الصحي والمركبات، نظراً إلى أن قطع الغيار تستورد بالدولار أيضاً. ومن هنا نترك الخيار للعميل في اختيار البوالص بالليرة اللبنانية أو الدولار وفقاً لقدرته الشرائية. لكن من المؤكد أن بوالص الإستشفاء التي تدفع بالدولار النقدي تُجنب المضمون تسديد أي فروقات مالية في حال دخوله إلى المستشفى.

علماً أنه مع بداية هذا العام، اتخذنا قراراً باستيفاء قيمة بوالص الإستشفاء بالدولار النقدي فقط.

بوالص الإستشفاء أصبحت بالدولار النقدي

علاقات مميزة مع المعيدين

■ هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أوتشدداً من شركات الإعادة العالمية في الشروط في منطقتنا؟

– على صعيد شركتنا تتولى مجموعة ترست تجديد الإتفاقيات. كما أن الأمور تسير بوتيرة جيدة وتربطنا علاقات مميزة مع المعيدين المتعاملين معهم.

سددنا أكثرية مطالبات إنفجار مرفأ بيروت

■ هل تمكنتم من تسديد التعويضات المتوجبة عليكم في ما يتعلق بالأضرار الناجمة عن إنفجار مرفأ بيروت؟

– تكبدنا خسائر محدودة جداً جراء إنفجار المرفأ، ولكننا تمكنا من دفع جزء كبير من التعويضات باستثناء ثلاثة ملفات عالقة نعمل على تسويتها.

مواكبة المتغيرات التكنولوجية

■ أين أنتم من عملية التحوّل الرقمي؟

– بدأنا منذ فترة طويلة العمل على التحوّل نحو الخدمات الرقمية ووضع برامج خاصة بخطة التحوّل نظراً لأهمية مواكبة المتغيرات التكنولوجية، كونها باتت تشكل مستقبل معظم القطاعات، ومنها صناعة التأمين وتحديداً في مجال التسويق الإلكتروني الذي يجذب الجيل الجديد.

الحلقة الأضعف

■ في رأيكم، هل تتوقعون أن يتجه قطاع التأمين في لبنان نحو المزيد من الفوضى والتعثّر؟

– يبقى قطاع التأمين في لبنان دائماً الحلقة الأضعف في ظل الفوضى العارمة والأزمات التي يغرق بها البلد منذ فترة طويلة. ولكن في الوقت نفسه هو مصدر ثقة لمعظم المواطنين لا سيّما بعد التجربة المريرة مع القطاع المصرفي، حيث استمرت العديد من الشركات في دعم عملائها وتسديد المستحقات المتوجبة عليها، كما بذلت جهوداً كبيرة للوصول إلى حلول تمكن المواطنين من الحصول على بوالص تأمين تحاكي متطلباتهم، وفي الوقت نفسه تتناسب مع قدرتهم الشرائية على الرغم من التحديات والضغوطات التي مورست علينا خلال العامين المنصرمين وعدم قدرتنا على تحويل الأموال للمعيدين بسبب حجز الودائع في المصارف. وهذا ما دفع بالعديد من الشركات لوضع خطط تضمن إستمرارية عملها والمحافظة على قاعدة عملائها.

■ تم تعيين مدير عام بالإنابة لهيئة الرقابة، هل لديكم مطالب معينة؟

– نطالب باستمرار بتنظيم القطاع والعمل تحت سقف القانون والتعاون معاً لإيجاد الحلول للمشاكل التي يعاني منها سوق التأمين. وبالتالي نحن نؤيد أي خطوة تصب في مصلحة الشركات والقطاع على حدٍ سواء.

نتائج مرضية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم وهل لديكم أي خطط مستقبلية؟

– سجلت الشركة نتائج مرضية خلال العام ٢٠٢١ مع تحقيق معدلات نمو بلغت ٥٠٪، وفي الوقت نفسه يتم العمل على خطة للعام ٢٠٢٢ مع الأخذ بالإعتبار التطورات التي تشهدها الساحة اللبنانية والأمور التي يمكن أن تطرأ في المستقبل. وبالتالي يتوجب علينا التفاؤل دائماً وبذل جهود للإستمرار في وطننا، نظراً إلى أن الأزمات لا تدوم وسنتمكن من تخطي هذه المرحلة الصعبة التي يعيشها المواطن اللبناني على الصعد كافة. ■



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

روجيه زكار (المدير العام لشركة التأمينات التجارية COMMERCIAL INSURANCE):

التعامل بالدولار الفريش هو الخيار الوحيد أمام شركات التأمين لضمان استمرارها في الإيفاء بالتزاماتها تجاه عملائها



يقول روجيه زكار المدير العام لشركة التأمينات التجارية COMMERCIAL INSURANCE – لبنان في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن تفلت سعر الصرف هو مشكلة عامة أصابت كل القطاعات الإقتصادية والحياتية للبنانيين، والقطاع التأميني هو جزء من هذه الدورة الإقتصادية» مضيفاً أن شركات التأمين وبعد أن حاولت قدر إمكاناتها التعامل مع تداعيات الأزمة المالية وانهيار سعر الصرف، لكنها وجدت نفسها مضطرة إلى التعامل مع الدولار الفريش كي تتمكن من الإيفاء بالتزاماتها تجاه عملائها، وتسديد المتوجبات لمقدمي الخدمات.

وبرأي زكار، فإن التحوّل إلى الدولار الفريش سيؤثر على المحفظة التأمينية، حيث لن يتمكن قسم من العملاء تسديد قيمة أقساط عقود التأمين.

ويؤكد أن القطاع يفعل ما بوسعه للبقاء والمحافظة على البنية التي ستساهم مجدداً من انطلاقة عجلة النمو، مشدداً على التمسك باستراتيجية البقاء، والمحافظة على العملاء، والتأقلم مع ما هو مطلوب لتمرير هذه المرحلة الصعبة على لبنان واللبنانيين جميعاً.

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين. عدم وجود هيئة رقابة على ألتأمين فاعلة و تفلت في سعر الصرف؟

– إن «كومرشل» لا تعتبر أن هيئة الرقابة على ألتأمين غير موجودة، لا بل على عكس ذلك، هي تثني دائماً على العمل المهني التي تقوم به، ونحن لدينا ملء الثقة بالمحامي إيلي معلوف الرئيس الجديد بالإنابة للجنة مراقبة هيئات الضمان. والكومرشل كانت وستستمر في العمل من خلال القوانين المتعلقة بقطاع التامين، وهي في هذا السياق تلتزم وتنفذ كل ما صدر حتى اليوم من قرارات عن هيئة الرقابة.

والواقع إن تفلت سعر الصرف هو مشكلة عامة أصابت كامل القطاعات الإقتصادية والحياتية للبنانيين، ونحن جزء من هذه الدورة الإقتصادية، والتي تأثرت من مشكلة انهيار العملة الوطنية.

التحول الى الدولار الفريش سيؤثر على المحفظة التأمينية

■ بدأت معظم شركات التأمين في لبنان فرض أسعارها بالدولار «فريش». برأيكم كم سينخفض حجم محفظة التأمين؟ وهل سيؤثر ذلك على إستراتيجية الشركات وبالأخص على الموظفين؟

– لقد حاولت شركات التأمين خلال السنتين الماضيتين، التعامل قدر المستطاع مع التداعيات المتأتية من جراء إحتجاز أموالها في المصارف أو من جراء تدني سعرصرف الليرة اللبنانية بكامل اوجهه، والتي فرضت نفسها في التعاملات اليومية من «لولار» او اليرة اللبنانية وشيكات الدولار وبسبب تعدد اسعار الصرف اليومية، إنما حاليا وبسبب استمرار التدهور الإقتصادي، فإن الشركات وجدت نفسها مضطرة الى التعامل مع الدولار الفريش، كي تستطيع الإستمرار في الإيفاء بإلتزاماتها تجاه عملائها وتسديد المتوجبات لمقدمي الخدمات، الذين لم يعودوا يقبلون التعامل الا بالدولار «الفريش».

لا شك بأن التحول الى الدولار الفريش سيؤثر على المحفظة التأمينية، حيث ان قسماً من العملاء لن يستطيع تسديد قيمة اقساط عقود التأمين، ولكن العدد الأكبر سيستمر بالإعتماد على شركات التأمين خصوصاً فرع الإستشفاء، في غياب أي ضمانات من مؤسسات الدولة الصحية، وأيضاً فرع السيارات بسبب الإرتفاع الكبير في فاتورة التصليحات.

قد يكون الموظفون في كل القطاعات أول من تأثر بشكل مباشر من جراء انهيار الليرة، الذي انعكس سلبا على قدراتهم لتسديد القروض بالدولار للمصارف، وتوقف هذه الأخيرة عن تقديم قروض جديدة.

قطاع التأمين من أقوى القطاعات ضمن الدورة الإقتصادية

■ هل تتخوفون من إمكانية عدم صمود قطاع التأمين في لبنان، ليلحق ببقية القطاعات المتعثرة؟

– هذا ما لا نتمناه لا لقطاع التأمين ولا لأي قطاع آخر، فبعد عقود من النجاحات لهذا القطاع، الذي يعد من أقوى القطاعات ضمن الدورة الإقتصادية ومساهمته الكبيرة في الوقوف بجانب العملاء، كما في نمو الإقتصاد اللبناني، فإن شركات التأمين تعمل ما يتوجب للبقاء والمحافظة على البنية، التي ستساهم من جديد في انطلاقة عجلة النمو. ولا ننسى هذا القطاع هو الذي وقف إلى جانب المتضررين من إنفجار مرفأ بيروت، وساهم ولا يزال في التخفيف من الأضرار الكبيرة التي لحقت بممتلكات العملاء.

■ هل من برامج طرحتها شركتكم لتتلائم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– إن شركتنا تعمل على تطوير برامجها وخلق برامج جديدة، إن كان من جهة التغطيات الملائمة لمتطلبات المرحلة أو الأسعار المعتمدة.

استراتيجية البقاء والمحافظة على العملاء

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إن «الكومرشل» والتي بقيت بجانب عملائها منذ اكثر من ستين عاماً، طيلة فترة الحرب أو الأزمات المتلاحقة، تتبع حالياً استراتيجية البقاء والمحافظة على العملاء، والتأقلم مع ما هو مطلوب لتمرير هذه المرحلة الصعبة على اللبنانيين جميعاً دون استثناء.■

أف.سى.آر انشورنس غروب

FCR Insurance Group



مفتاح الأمان

Head Office:
Beirut, Zalka Highway
Magnolia Center - 3rd Floor
Tel.: +961 4 722977
+961 4 713817
Mob:+961 3 583219
Fax: +961 4 722885

Kafarchima:
Tel/Fax: +961 5 441436

Zahle:
Tel/Fax: +961 8 803001

Tyr (sour):
Tel/Fax: +961 7 742178

Dekwaneh:
Tel/Fax: +961 1 684755
+961 3/71/81/79/319318

Tripoli
Tel.: +961 6 391870

Halba:
Tel/Fax: +961 6 692070

Jezzine
Tel/Fax: +961 7 781888

Jounieh
Tel/Fax: +961 9 931660

Haret Hreik:
Tel/Fax: +961 3 878823

Saida:
Tel/Fax: +961 7 721842

Ghobeiry
Tel/Fax: +961 78 877755

Hotline
03/309 453
03/850 744
03/397 034

e-mail: info@fcr-insurance.com
website: www.fcr-insurance.com

ميشال الحاصباني (مدير عام شركة كونفيدانس انشورنس غروب CIG):

طرحنا برامج ومنتجات تؤمن خدمات محدودة وبسعر أرخص



لا يزال القطاع التأميني في لبنان صامداً في ظل ما يشهده بلد الأرز من انهيار مالي واقتصادي، لكن هذه الإستمرارية تواجهها تحديات حملتها جائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت وفوضى التسعير في آلية احتساب البوالص والتغطيات.

وأمام هذا الواقع الصعب وجدت غالبية شركات التأمين نفسها مرغمة على اعتماد «الفريش» دولار في تعاملاتها.

وفي هذا السياق يشدّد ميشال الحاصباني مدير عام شركة «كونفيدانس انشورنس غروب CIG» في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»، على أننا «أصبحنا مجبرين على تغيير النهج المعتمد سابقاً بفعل هذه التحديات والإرتفاع التاريخي في سعر صرف الدولار مقابل الليرة» وبفعل إصرار المستشفيات والأطباء والمختبرات على استيفاء الفواتير بالدولار النقدي.

وبرأي الحاصباني فإن شريحة كبيرة من المجتمع لن تتمكن من الحصول على تغطية تأمينية نتيجة انعدام القدرة الشرائية وتآكل الأجور بشكل كبير، متوقعاً انخفاضاً في حجم المحفظة.

ويوضح بأن عدداً لا بأس به من العملاء استمر في شراء التغطيات التأمينية خصوصاً المتعلقة منها بالإستشفاء، مطالباً باعتماد سعر موحد يضمن ديمومة القطاع ويتيح التغطيات التأمينية بأسعار مرنة لأكبر عدد من المواطنين.

■■■ حرصنا الفترة الماضية على إستقرار أعمالنا والمحافظة على قاعدة عملائنا ■■■

■ كيف تتعاملون مع الإنهيار الإقتصادي الحاصل والتفلّت في أسعار الصرف؟

– مصاعب جمّة يواجهها قطاع التأمين في لبنان منذ سنتين كسائر القطاعات نتيجة تداعيات الأزمة الإقتصادية وانهيار العملة الوطنية فضلاً عن تعدّد أسعار الصرف.

ورغم ذلك لم يحظَ موضوع التأمين بالإهتمام المطلوب من المعنيين الذين لم يبادروا إلى طرح حلول تساعد الشركات على تخطي هذه المرحلة الصعبة. ناهيك عن تفاقم هذه التحديات مع ظهور جائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت وما ترتب عن ذلك من فوضى في مجال التسعيرات وآلية احتساب البوالص والتغطيات.

وهذه المشاكل والارتفاع الكبير في أسعار الصرف في السوق السوداء وانعكاسها السلبي والمباشر على الفاتورة الاستشفائية دفعت بالكثير من شركات التأمين والرعاية الصحية إلى اعتماد «الفريش دولار» لبوليصة الإستشفاء بعد إصرار المستشفيات والأطباء والمختبرات على استيفاء الفواتير بالدولار النقدي، وبالتالي أصبحنا مجبرين على تغيير النهج المعتمد سابقاً. في حين أن هذه الخطوات من شأنها دعم القطاع على الإستمرار في خدمة المواطنين وتوفير التغطيات التي يحتاجون اليها في ظل الإرتفاع الجنوني لتكاليف العلاج وعمليات الاستشفاء، فضلاً عن أن تسديد قيمة البوليصة بالدولار النقدي تعود بالفائدة على حملة الوثائق حيث يتمكنون من الحصول على العلاج الصحيح دون دفع فروقات مالية ولكن في الوقت نفسه هناك شريحة كبيرة من المجتمع لن تتمكن من الحصول على تغطية تأمينية نتيجة إنعدام القدرة الشرائية وتآكل الأجور التي باتت لا تكفي لتسديد الحاجات اليومية للمواطن.

إعتماد سعر موحد يضمن ديمومة القطاع

■ برأيكم، هل قرار شركات التأمين باستيفاء قيمة البوالص بالدولار النقدي من شأنه تخفيض حجم محفظة التأمين؟ وهل سيؤثر ذلك على استراتيجية الشركات؟

–ظلّ قطاع التأمين صامداً رغم قساوة التحديات التي لا تزال قائمة وقد اجتهدت الشركات طوال الفترة الماضية للوصول إلى حلول تمكن المواطن من الحصول على بوالص تأمين تتناسب مع قدراتهم الشرائية. ولكن مما لا شك فيه أن حجم المحفظة سينخفض وذلك لعدم قدرة شريحة من المواطنين على تأمين الدولار النقدي، إلا أن عدداً لا بأس به من العملاء إستمر في شراء التغطيات التأمينية ولا سيّما كل ما يتعلق بالإستشفاء. وبالتالي ما يشهده البلد من تخبط مالي واقتصادي وغياب خطة إقتصادية واضحة سينعكس سلباً على استراتيجية الشركات لذلك من الضروري إعتماد سعر موحد يضمن ديمومة القطاع ويتيح لأكبر عدد من المواطنين بالحصول على تغطيات تأمينية بأسعار مرنة.

قطاع التأمين من أكثر القطاعات صلابة

■ هل تتخوفون من إمكانية عدم صمود قطاع التأمين في لبنان، ليلحق ببقية القطاعات المتعثرة؟

– برهن قطاع التأمين أنه من أكثر القطاعات صلابة على الرغم من تسارع الإنهيار المالي وتراجع القدرات الشرائية لشريحة كبيرة من المواطنين، بحيث أن معظم الشركات العاملة في لبنان قررت القيام بواجباتها والوقوف إلى جانب عملائها وخلق حلول لهم لاستمرار تغطيتهم من المخاطر.

برامج جديدة تتلاءم مع الظروف

■ هل من برامج طرحتها شركتكم لتتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– طرحنا برامج جديدة للزبائن تتلاءم مع الظروف التي نعيشها وتؤمن هذه المنتجات خدمات محدودة وبسعر أرخص مع مرونة بطريقة الدفع.

سنسعى جاهدين للصمود والوقوف إلى جانب شركائنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حرصنا طوال الفترة الماضية على إستقرار أعمالنا والمحافظة على قاعدة عملائنا من خلال إيجاد حلول وبدائل تمكن العميل من الحصول على بوليصة تأمين. كما سنسعى جاهدين للصمود والوقوف إلى جانب شركائنا ريثما تتضح الصورة حول الخطوات التي سيتخذها المعنيون من أجل البناء عليها. ■

CONFIDENCE INSURANCE GROUP S.A.L.

Our clients can go anywhere



Head office
Sin-El-Fil
Jisr El Wati - Kazandjian Bldg
Tel: 961.1. 500842/3 - 492226/7/8
Fax: 961.1. 500890 - CIG
P.O.Box: 70 - 745 Lebanon
Email: confiden@inco.com.lb
Website: www.ciglb.com

Main Branch
Maameltein Highway - Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961. 9. 640222
Fax: 961.9. 835644

ISO 9001:2000 CMI REGISTERED MANAGEMENT SYSTEM 025700,025701



جوزف نسناس

(الرئيس التنفيذي للعمليات لشركة أكسا الشرق الأوسط):

بابتكار الحلول نضمن الاستمرارية

عقود مرّت و«أكسا الشرق الأوسط» تقوم بتلبية خدمات زبائنها بكل أمانة ومسؤولية ويشهد لادائها وخدماتها الكثير من عملائها.

الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة جوزف نسناس يقول في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إنه بابتكار الحلول والخدمات المواكبة للعصر نضمن الإستمرارية ورضى الزبائن»، مؤكداً أن «الشركة قوية بتعاون الجميع، لافتاً إلى أن قطاع التأمين شريك أساسي في الإنقاذ الإقتصادي والمالي»، مشيراً «أننا اعتمدنا تسهيلات في تسديد أقساط التأمين، ونضمن حقوق العملاء، ناهيك عن تطويرنا لمنتوجات بأقساط مقبولة ومتدنية تلبي احتياجات الجميع»..

ويعرب جوزف نسناس عن أمله الكبير بقدرة لبنان من التغلّب على أزماته الإقتصادية والمالية، وبأن قطاع التأمين سيتجاوز الصعوبات بفضل ما يتمتع به من كفاءات محترفة ورؤية طويلة الأمد، مبدياً إيمانه بالمبادرة اللبنانية وبأهمية القطاع الخاص في تعافي لبنان.

■■■ قطاع التأمين شريك أساسي في الإنقاذ الإقتصادي والمالي ■■■

■ كيف تتعاملون مع واقعين بارزين. عدم وجود هيئة رقابة على التأمين فاعلة وتفلت في سعر الصرف؟

– تقوم لجنة مراقبة هيئات الضمان بمراقبة شركات التأمين في لبنان وذلك بهدف تفعيل سوق التأمين من جهة، ورعاية مصالح العملاء والشركات من جهة اخرى. وهذا أمر حيوي لا سيّما في ظل الأزمة الاقتصادية الصعبة والتحديات القاسية التي تواجهنا سواء على صعيد تقلب اسعار الصرف أو على صعيد كلفة المستشفيات والمستلزمات الطبية وتعويضات التأمين الالزامي؛ وتحديد قسط الضمان السنوي اضافة الى تعقيدات تحصيل هذا الضمان.

وانطلاقا من حرصنا على تغطية عملائنا بافضل وضع ميسور، بادرت شركة أكسا الشرق الاوسط الى تحصيل بعض المنتجات بالدولار النقدي. كما بدأنا منذ تشرين الاول الماضي بتحصيل تأمين الاستشفاء بالدولار النقدي. ولهذا الغرض اعتمدنا مبدأ التوافق مع العملاء لتحديد القسط ولتحديد موضوعات التأمين.

حرص كامل على زبائننا

■ بدأت معظم شركات التأمين فرض اسعارها بالدولار «فريش»، برأيكم كم سينخفض حجم محفظة التأمين؟ وهل سيؤثر على استراتيجية الشركات وبالاخص على الموظفين؟

– رغم تراجع القدرة الشرائية لدى زبائننا فقد تمسكنا بالحرص على استفادتهم من الخدمات كاملة. ولتحقيق ذلك اعتمدنا تسهيلات معينة في تسديد اقساط التأمين. وبهذا حافظنا على استمرارية عمل الشركة وعلى تعويض حقوق العملاء. بالاضافة الى ذلك,عملنا على تطوير منتوجات بأقساط مقبولة ومتدنية تلبي احتياجات الجميع، وذلك بالتعاون والتضامن بين ادارة وموظفي الشركة اللذين ساهموا في صمودها بوجه الازمات، ونحن اليوم نعمل جميعاً على تطوير الشركة وتحسين مداخيل ووضع الموظفين في ظل الوضع الاقتصادي والاجتماعي الضاغط.

لبنان سيتغلب على أزماته

■ هل تتخوفون من امكانية عدم صمود قطاع التأمين, ليلحق ببقية القطاعات المتعثرة؟

– أملي كبير بأن لبنان سيتغلب على أزماته الاقتصادية والمالية، كما انني على ثقة بان قطاع التأمين سيتجاوز هذه الصعوبات، لا سيما ان على رأس العديد من هذه الشركات كفاءات محترفة مع فريق عمل ناجح ويتميزون برؤية طويلة الامد...

وفي اعتقادي ان التحدي الاكبر اليوم يكمن في قدرتنا على ابتكار سبل الاستمرارية.

■ هل من برامج طرحتها شركتكم لتتلاءم والظروف التي يشهدها لبنان؟

– لقد طرحت شركتنا منتجين: واحد لتأمين المركبات وآخر للتأمين الاستشفائي ليماشي القدرة الشرائية، وكما نعتمد بشكل مستدام على تحويل جميع عقود الضمان الى الدولار النقدي.

■■■

أثبتت شركة «أكسا الشرق الاوسط» باعتراف الجميع جدارتها في تخطي التحديات

■■■

القطاع الخاص يمثل النبض الحيوي لتعافي لبنان

■ ما هي آخر المستجدات التي طرات على شركتكم؟

– لقد اثبتت شركة أكسا الشرق الاوسط، باعتراف الجميع، جدارتها في تخطي التحديات. وما نعانيه اليوم ليس هو بالازمة الاولى. وبفضل تعاون الجميع استطعنا ويستطيع قطاع التأمين الصمود والتغلب على هذا الواقع. فنحن نؤمن بالمبادرة اللبنانية، كما نؤكد ان القطاع الخاص يمثل النبض الحيوي لتعافي لبنان. ■



برنامج خاص لتأمين
المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة

منتجات تأمين
متخصصة ومصممة
لحماية أعمالكم

مركز الإتصال ٠٠٠ ٧٢٧ ٠٤

axa-middleeast.com.lb

Raed Labaki

(General Manager - Cigna Insurance Middle East):

Our goal is to continue to offer plans and services that are simple, affordable & accessible



Raed Labaki, General Manager of Cigna Insurance Middle East, brings a wealth of experience in the insurance industry in the MENA region. With his keen understanding of the Lebanese market, he is responsible for driving the growth of Cigna's service offerings and products. As a global health service company, Cigna's mission has always been to improve the health, well-being, and peace of mind of those it serves by making health care simple, affordable, and predictable. Throughout the years, Cigna has continued to innovate, expand, and grow globally. Its dedication to the people it serves and protects has grown with each milestone in its history. On the occasion of its annual publication, Al Bayan Magazine met Mr. Labaki and conducted the following interview.

The coronavirus outbreak and the challenges it brought have shaped new habits & expectations

*** COVID-19 has accelerated changes in the insurance industry in so many different ways. How did you adapt to these changes and what is your business model to deal with the current circumstances and to ensure the current and future success of your company?**

- The coronavirus outbreak and the challenges it brought have shaped new habits and expectations. At Cigna, we have observed a rise in the demand for affordable, quality holistic healthcare in the region. We have also noted an increased awareness among employees about what they really want – comprehensive benefits that include mental health support, physical health services, and telehealth access, which has gained new significance in the light of the pandemic.

Internally, we launched regular newsletters and townhalls that kept our employees informed of the organization's developments and addressed any concerns they had at regular intervals.

To adapt to the market changes, we developed solutions like SmartCare by Cigna, which make healthcare services more accessible to consumers. In our continued effort to proactively support our customers and clients, we have also launched an ongoing well-being webinar series titled "Connect for Health".

The sessions brought us face-to-face with experts, coaches, and health and wellness practitioners and covered a range of topics including physical and mental health, relationships, work, parenting, daily life and more.

We have worked closely with the medical network, including medical providers and pharmaceutical suppliers, to ensure that our customers had uninterrupted access to their medications and the care they need. We also empowered our customers with cardless care access by providing them with a soft copy of their insurance cards.

***Insurtech and digitalization are driving the future of insurance industry. What did you, as a company, do in that sense?**

- The Cigna 360 Well-Being survey is a key barometer of the industry trends. The survey shows that telehealth is here to stay and will form a key component of the enhanced patient experience strategy post-pandemic for healthcare systems around the world. Some of the key offtakes from the survey include:

* It has gained momentum in the UAE and is being considered by more than half (60%) of the population of service users for general health advice
* People would also use it for general health checkups (43%), prescription refills (51%), and for therapy and counselling (62%).

To keep up with customer's needs, we introduced new features in our mobile applications to ensure a more seamless portal experience for our customers. In addition to that, we have a dedicated Innovation Hub to provide innovative solutions to add value and expand access to quality care. We also helped individuals adopt better lifestyle choices by expanding our support, so that our customers have access to healthcare anytime and anywhere.

Our innovation stems from a sustained commitment to improving healthcare outcomes for our clients and customers. We will continue to invest in our R&D and technology to offer remote services and gain insights that will aid in developing tailored solutions for our customers.

Unprecedented challenges

*** What are the most challenges the insurance is facing?**

- The past two years were unlike any other as we went through unprecedented challenges trying to navigate the COVID-19 pandemic. It has been a steep learning curve for people on both personal and professional levels.

Business and industries were presented with challenges as well as opportunities, pushing us to expand our horizons and cater to the evolving consumer needs as people became more aware of their health needs. In particular, the health insurance providers were pushed to develop tailored solutions as the 'one-size-fits-all' approach did not work anymore.

Regardless, the Middle East region fared well and demonstrated resilience through the COVID pandemic, thanks to the commendable efforts of the region's leadership.

Our recent 360 Well-Being Survey showed that overall well-being has consistently increased over the years and remained higher than global average throughout the pandemic. The UAE and KSA are in the top three most positive markets out of all 21 surveyed, seeing an increase in overall 360 Well-Being scores compared to early 2020.

However, the survey showed a decline in workplace wellness, mental health and now holistic health have become a high priority agenda for businesses and the government.

All-inclusive health management is now rising to the top of the corporate agenda as businesses have realized that well-being is so much more than just nutrition, diet, and sick days off, as employees recognize the need for enhanced health coverage plans. At the same time, employers are increasingly looking for affordable, simple, and predictable solutions. This shows that there is still work to be done as people want holistic healthcare plans.

*** Where do you see opportunities for growth?**

- Our goal next year is to continue to offer plans and services that are simple, affordable, and accessible. We hope to extend our footprint, further establish our presence in the region and explore new markets while maintaining our double-digit growth.

In terms or digitization, we will also continue to invest in R&D and technology to offer remote services and gain insights to help shape tailored solutions.

Premiums are lower in the Middle East as compared to other regions

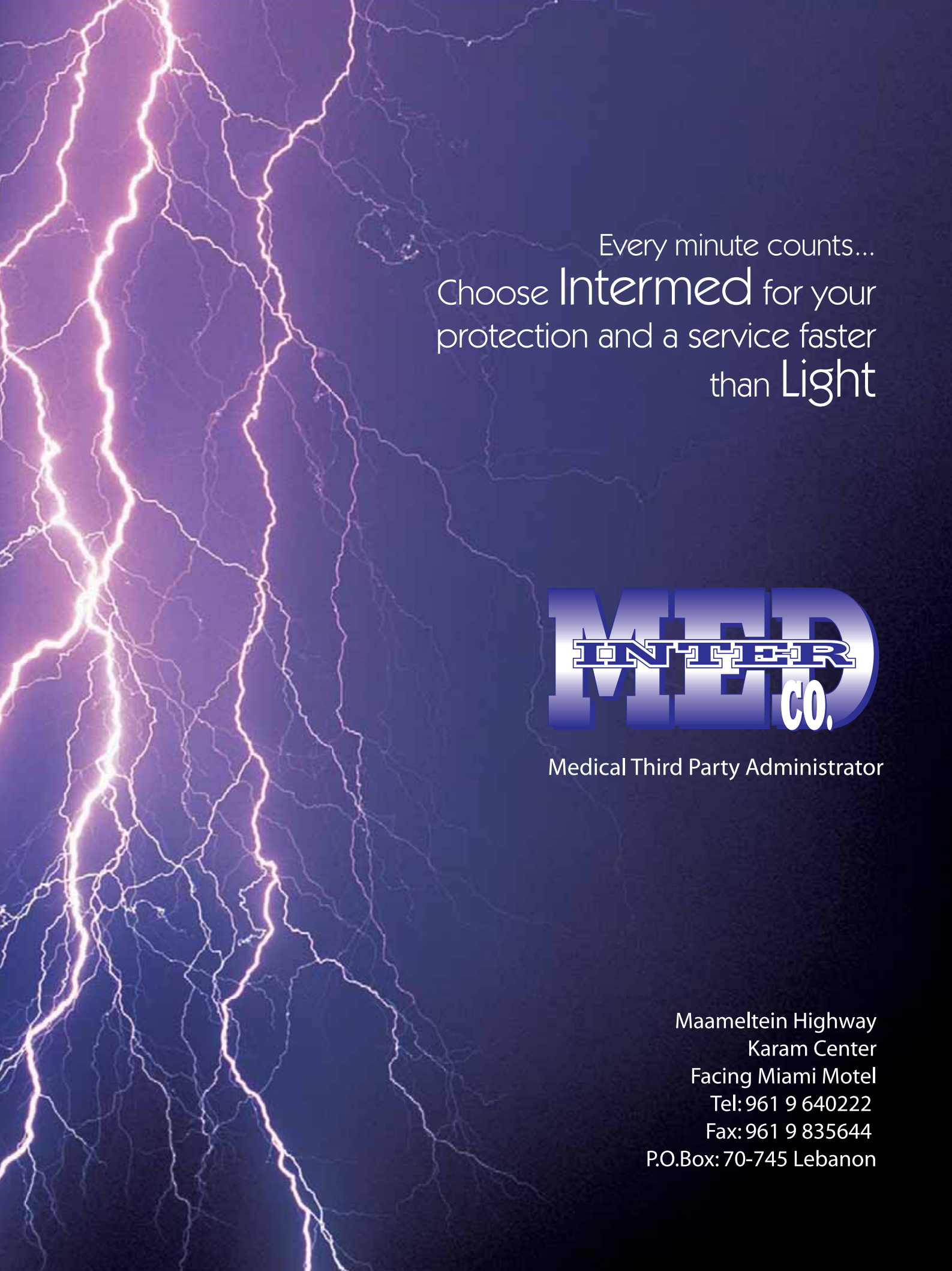
*** Global reinsurance companies have settled huge compensation due to COVID-19 & natural catastrophes. Are we starting to see an increase in the prices and conditions of some lines in the Middle East and North Africa similar to the rest of the world?**

- Insurance premiums are rising due to many factors including doctor shopping, policy misuse, overutilization by the healthcare facilities, and lack of education and understanding of the members globally. However, it is pertinent to understand that premiums are lower in the Middle East as compared to other regions:

• Average spend on healthcare in the UAE, for example, is around $2,500 per person
• Whereas, in Europe, this is around $5,000 per person
• In the US, it's around $10,000 per person

While we may see the premiums as high here, they are in fact far lower than a lot of countries in the world. This is due to the rules and regulations stipulated by the governments and the regulatory authorities in the Middle East.

Now dealing with the long-term side effects of the virus could lead to additional medical costs, and the COVID-19 infection could lead to worsening of some chronic conditions. With new treatments coming in and technology being integrated, the healthcare costs may see a rise; but we need to remember that all this is aimed at improving our healthcare access, services, and the overall system.


Every minute counts...
Choose Intermed for your
protection and a service faster
than Light
INTER MED CO.
Medical Third Party Administrator
Maameltein Highway
Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961 9 640222
Fax: 961 9 835644
P.O.Box: 70-745 Lebanon

انطوان عيد (مدير عام شركة لاميديكال LA MEDICALE):

مهما تدهور الوضع الاقتصادي سيسعى الناس دوماً إلى شـراء التأمين الصحي



أكد مدير عام شركة لا ميديكال LA MEDICALE أنطوان عيد، أن التأمين الصحي حاجة ضرورية وليس ترفاً، ومهما تدهورت الأوضاع الاقتصادية يبقى التأمين الصحي أولوية لدى معظم المواطنين، كاشفا عن السعي المستمر للشركة إلى تحديث برامجها المعلوماتية في مختلف المجالات لتأمين الأفضل لشركائها، إنطلاقاً من أهمية التقدم التكنولوجي وأثره الإيجابي على إدارة الملفات الطبية، مشددا على أن «السنوات المقبلة ستشهد تطورات متسارعة في هذا المجال».

وفي ما يتعلق بالتحديات التي تواجه عملهم، لفت عيد أن التدهور المستمر في سعر صرف الليرة أدى الى بلبلة وضياع لدى الجميع «ودفع بالمستشفيات الى القيام بتعديلات متعددة لتعريفات الاستشفاء»، وهذا بطبيعة الحال إنسحب على عملية إحتساب أقساط التأمين وطريقة دفعها.

■■■ لاميديكال تتابع تحسين برامجها المعلوماتية في كل المجالات لتقوم بتأمين الافضل ■■■

■ كيف تقومون واقع قطاع التأمين الصحي في الاسواق العربية؟ وما كانت آثار جائحة «كوفيد – ١٩»؟

– أ) إن التأمين الصحي في اي مكان في العالم هو حاجة وليس ترفاً، وبما انه حاجة، فمهما تدهور الوضع الاقتصادي، ولو وصل حد الانهيار، سيسعى الناس دوماً الى شراء التأمين الصحي، كما شراء الطعام، للحفاظ على استمرارية الحياة، والتأمين الصحي في البلاد العربية، في اضطراد مستمر، و لو مرّ في مرحلة تباطؤ بسبب تراجع الوضع الاقتصادي، الا انه سيعود الى وتيرته الطبيعية او حتى اكثر، في اوائل سنة ٢٠٢٣.

ب) ان جائحة «كوفيد–١٩»، كانت لها آثاراً سلبية على قطاع التأمين الصحي، لأن التأمين لم يقم بتغطية الجائحة في بادئ الامر، بسبب الشروط الواردة في عقود اعادة الضمان، والتي تمنع تغطية الجوائح، و هذا ما اوجد موجة من اللاثقة بادئ ذي بدء، ولكن مع تنامي الجائحة، والضغط على الحكومات، وعلى معيدي الضمان، تم تعديل عقود اعادة الضمان، فبدأت بتغطية الجائحة، ولكن التأثيرات السلبيّة الناتجة عن هذه الجائحة لم تتوقف عند هذا الحد، لأن المستشفيات، وطواقمها الطبية والتمريضية و...، انهارت نتيجة الضغوط الجسدية والنفسية من جهة، وعدم توفر كل المتطلبات التي تحمي من هذه الجائحة وتعالج من الاصابة بها، اضف الى كل ما تقدم، عدم معرفة الاطباء الشيء الكثير عن هذا الفيروس وطرق معالجته الصحيحة عند بدء انتشاره.

التقدم التكنولوجي أثّر ايجاباً

■ الى اي مدى أثر التقدم التكنولوجي على إدارة الملفات الطبية؟ وهل يتم الاعتماد على الذكاء الاصطناعي AI للتأكد من المطالبات وامور عديدة اخرى؟

– ان التقدم التكنولوجي أثّر ايجاباً على ادارة الملفات الطبية، ان من حيث الدقة الطبية والإدارية، او من حيث السرعة في الاجابة.

كما يمكن القول ان الذكاء الاصطناعي بات يلبي معظم الامور المطلوبة، ان من حيث الاجابة على المطالبات وتصفية الفواتير، او تحويل التعويضات الى حسابات الزبائن اوتوماتكياً، والمطالبات الى الجهات الضامنة، والسنوات المقبلة ستشهد تطورات متسارعة في هذا المجال...

ان شركة لاميديكال تتابع العمل على تحسين برامجها المعلوماتية في كل المجالات، لتقوم بتأمين الافضل، ان للجهات الضامنة التي تعمل معها، او للمرضى المضمونين او حتى لتسهيل العمل مع المستشفيات والمراكز الطبية، لأن دقة الاجابة على المطالبات، وسرعة الاستجابة لأي حالة استشفائية وليس التسرع، والتواصل البنّاء والصادق مع كل الافرقاء: الجهة الضامنة، المريض او المصاب، المستشفى، الطبيب المعالج، تريح الجميع، وتعطي اقصى ما يمكن من نتائج ايجابية.

كما كل شيء في لبنان فإن المصلحة الشخصية تطغى على المصلحة العامة

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– أهم التحديات التي تواجهها كل الشركات الادارية، هي تدهور سعر صرف الليرة اللبنانية، الذي أدى الى بلبلة وضياع لدى الجميع، فالمستشفيات لجأت الى تعديلات متعددة في التعريفات كما في طريقة الدفع:

* نسبة مئوية شيك لولار مع نسبة مئوية شيك ليرة لبنانية مع تحميل المريض ما بين ١٥٪ و ٢٥٪ من قيمة الفاتورة.
* كل الفاتورة شيك لولار، مع تحميل المريض ما بين ١٠٪ و١٥٪ من قيمة الفاتورة.
* كل الفاتورة دولار فريش، مع اعطاء حسم على اجمالي التعرفة، دون قبض اية فروقات من المريض.

أضف الى ما تقدم مشكلة غلاء الادوات الطبية، الادوية، المغروسات، وفقدانها من السوق، ناهيك عن الكلفة الجنونية في سعر الاوكسجين، والمازوت والبنزين ...

وما ادى الى بلبلة في احتساب الفواتير وطريقة دفعها، أدى الى بلبلة في احتساب اقساط التأمين وطريقة دفعها، حتى شعر من يعمل في أحد هذين القطاعين، انه بات يعيش في «عصفورية».

كما ارغب في لفت الانتباه الى ما حصل في شباط ٢٠٢٠، حيث اقترحنا، وبعد دراسة كافة الفواتير المصفاة لدينا، انه بالامكان البدء بدفع ٢٥٪ من قيمة الفواتير شيك دولار، وما تبقى شيك بالليرة اللبنانية، على ان يعاد النظر بهذه النسب بعد مرور ٤ اشهر، ليصار الى اجراء التعديل اللازم، ولو تم العمل بموجب هذا الاقتراح في حينه، لكان استتب الوضع، وتم السير بهذا القطاع إلى بر الامان. ولكن مع الاسف، كما كل شيء في لبنان، فإن المصلحة الشخصية تطغى على المصلحة العامة. ■





















Sail to safety

Experience a whole new meaning for insurance with our updated and tailored services up to your needs.

At La Phenicienne, our representatives will make sure you'll get the most out of our services (Life Ins., Health Ins., Motor, Fire, Burglary, Marine, Personal accident, Workmen's compensation, Third party liability, Engineering and Bankers blanket...) so that you'll be covered by all means.

Problems are self-solving with La Phenicienne insurance.

La Phenicienne S.A.L, Ashrafieh, Sioufi, Haddad Blgd.
Tel 01-397 033 / 01-425 484, P.O.Box: 11-5652, Fax 01- 424 532
phenicienne@sodetel.net.lb, www.laphenicienne.net

LA PHENICIENNE
COMPAGNIE D'ASSURANCES S.A.L.

د. رنوى الحاصباني (رئيسة شركة انترمد INTERMED):

حافظنا على مستويات من استقرار الأعمال والاداء المتميز ومستمرون بابتكار الأنظمة وتقديم الخدمات النوعية



تقول د. رنوى الحاصباني رئيسة شركة انترمد في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن الإنتشار المستمر لجائحة «كوفيد-١٩» وتداعياتها السلبية على مختلف إقتصادات دول العالم انعكس سلباً على صناعة التأمين الصحي، لافتة إلى أنه من البديهي أن تكون هناك زيادات في أسعار التأمين الصحي نتيجة تلك الضغوطات وهوامش الربحية الضئيلة.

وحول واقع القطاع الإستشفائي المحلي ترى الحاصباني أنه يمر بضياع في ظل أسعار صرف متعددة خصوصاً بعد طلب المستشفيات من شركات التأمين التسديد بالدولار النقدي عن معظم الأعمال الطبية. مشدّدة على أنه لم يعد أمام شركات التأمين خيارات سوى تعديل طريقة دفع البوالص بالدولار «الفريش» كي تتمكن من الإستمرار.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين الصحي في الأسواق العربية؟ وما كانت آثار جائحة «كوفيد-١٩»؟

– العام ٢٠٢١ كان عاماً استثنائياً بالنسبة لسوق التأمين والإعادة عالمياً نتيجة جائحة «كوفيد-١٩» وتداعياتها السلبية على إقتصادات مختلف الدول، وذلك بطبيعة الحال أثر هذا على صناعة التأمين الصحي حيث تكبدت الشركات مبالغ ضخمة نتيجة التعويضات الناجمة عن إنتشار الوباء. كما أنه نتيجة ضغوطات الأزمة الصحية وهوامش الربحية الضئيلة للعديد من الشركات من البديهي أن تكون هناك زيادات في أسعار التأمين الصحي. فضلاً عن أن التداعيات الإقتصادية للوباء على قطاعات الأعمال أدت إلى سعي المؤسسات لخفض التكاليف ومنها نفقات التأمين.

القطاع الاستشفائي يمر بضياع

■ وماذا عن واقع السوق المحلي في ظل الأزمات التي يتخبط بها لبنان؟

– على مستوى السوق المحلي، القطاع الاستشفائي يمر بضياع في ظل أسعار صرف متعددة وشركات التأمين تحاول جاهدة التوصل إلى الطريقة المثلى لتسعير البوليصة بما يتوافق مع الواقع الحالي، مع الأخذ بعين الإعتبار واقع المستشفيات الصعب نتيجة إرتفاع تكاليف الرعاية الصحية وتسديد قيمة المستلزمات الطبية بالدولار النقدي.

مرونة القطاع في مواجهة التحديات

■ هل من تعديلات ستطرأ على طريقة دفع البوالص؟ وكيف تصفين قدرة القطاع على الصمود؟

– لم يبقَ أمام الشركات سوى تعديل طريقة دفع البوالص ما يمكنها من الإستمرار في خدمة عملائها.

لكن بصورة عامة رغم الأزمات أثبت قطاع التأمين عن مرونة في مواجهة التحديات.

تغيير جذري من خلال الاعتماد على التكنولوجيا

■ إلى أي مدى أثر التقدم التكنولوجي على إدارة الملفات الطبية، وهل يتم الإعتماد على الذكاء الإصطناعي للتأكد من المطالبات وأمور أخرى؟

– الإعتماد على تكنولوجيا المعلومات وتقنيات الذكاء الإصطناعي كان له دور بارز في إحداث تغيير جذري في جودة الرعاية الصحية والإرتقاء بمستويات عالية من التشغيل، ورفع كفاءة مقدمي الرعاية الصحية فضلاً عن سهولة إدارة الملفات الطبية وتسديد التعويضات. بالإضافة إلى أن التطبيقات الرقمية سرّعت وتيرة دفع المطالبات وحسّنت من طريقة تقديم الخدمة. ومن هنا إن شركات الـTPA ليست بعيدة عن هذا التطور وتخطو خطوات كبيرة في عالم التكنولوجيا وتحديداً بعد إنتشار الجائحة التي دفعت بالشركات للإعتماد أكثر على الذكاء الإصطناعي للإستمرار في خدمة عملائها.

التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– تتمثل التحديات التي نواجهها في الوقت الحالي بالإرتفاع الحاد للفاتورة الإستشفائية وأسعار المستلزمات الطبية التي تستورد بالدولار النقدي، وهذا سيتسبب بأضرار فادحة على قطاع التأمين، ومن الضروري تعديل الأسعار بما يتناسب مع الزيادات. بالإضافة إلى التحدي الأساسي المرتبط بتعزيز أمن المعلومات المترافق مع التطور التكنولوجي والكم الهائل من المعلومات الذي يتم تداول بين مختلف الأطراف المعنية في عملية التأمين الصحي.

مستمرون في مسيرتنا الريادية

■ كيف تقوّمون أداؤكم خلال المرحلة الحالية؟

– تمكنا من المحافظة على مستويات جيدة من إستقرار الأعمال والأداء المتميّز للشركة على الرغم من الأزمات المعيشية والنقدية التي تلقي بظلالها على صناعة التأمين. ونحن مستمرون في مواصلة مسيرتنا الريادية على صعيد إبتكار الأنظمة وتقديم الخدمات النوعية للهيئات الضامنة العاملة معنا والمؤمنين لدى هذه الهيئات. ■


ASPIRE.
AIM.
ACHIEVE.
Backed by our solid financial position, strong and minimum rated reinsurance securities, DAMANA helps you aim for success, overcome hurdles and achieve your business aspirations.
damana.com
Saudi Arabian Insurance Company S.A.L.
DAMANA
MIG



جو عجاقة (رئيس شركة SOS AUTO):

رغم التحديات أداؤنا متميز مرده للدعم المتبادل بيننا وبين شركات التأمين

كغيرها تعمل شركة "SOS AUTO"، في ظروف صعبة في ظل الأزمات المتراكمة وآخرها ارتفاع أسعار المحروقات أضعافاً، والارتفاع الجنوني لسعر صرف الدولار، ناهيك من تداعيات الأزمة الإقتصادية والمالية والمعيشية غير المسبوقة.

جو عجاقة رئيس الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «لفت إلى أن معظم العملاء يحرصون على أن تشمل وثائقهم التأمينية خدمة نقل السيارات المتضررة. وأشار إلى أن أبرز التحديات التي تواجه الشركة هو ارتفاع أسعار المحروقات ودفع قطع الغيار بالدولار الأميركي «الفريش» ما يزيد الأعباء عليها، لكننا نبذل جهوداً كبيرة للصمود ونحرص على استمرار التعاون مع شركائنا لخدمة المجتمع والمواطنين.

■ التعرفة المحددة من شركات التأمين للشركات المشابهة لشركتكم لم تعد مجدية إقتصادياً لكم. كيف تعاملتم مع هذا الأمر؟

– عقدنا اجتماعاً مع جمعية شركات الضمان (ACAL) لإيجاد حلول لهذه الأزمات بحيث لم يعد بإمكاننا العمل في ظروف صعبة، وتكبّد المزيد من الخسائر واستنزاف إحتياطي الشركة. بالإضافة إلى أنه تم التوصل إلى حلول مع شركات التأمين من خلال جمعية شركات الضمان لزيادة التعرفة بما يضمن إستمرارية عملنا، إلا أننا الآن عدنا إلى المربع الأول نتيجة إستمرار أسعار المحروقات في الإرتفاع بوتيرة متسارعة ونحن اليوم أمام المشكلة نفسها، وفي صدد التفاوض مع شركات التأمين من جديد للتوصل إلى حلول ترضي مختلف الأطراف. لكن ورغم هذه التحديات نحقق أداءً متميزاً يعود إلى الدعم المتبادل بيننا وبين شركات التأمين.

■ هل لا تزال تندرج هذه الخدمة ضمن بوالص التأمين لدى معظم الشركات؟

– لا تزال خدمة نقل السيارات المتضررة تندرج ضمن بوالص التأمين كونها حاجة أساسية في ظل إرتفاع كلفة نقل السيارات خارج إطار الوثيقة، بالإضافة إلى أن معظم العملاء يحرصون على أن تشمل وثائقهم التأمينية هذه الخدمة.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– تعترضنا الكثير من التحديات والمشاكل سواء من ناحية إرتفاع أسعار المحروقات وقطع الغيار التي ندفع ثمنها بالدولار «الفريش»، وهذا يزيد من الأعباء ويكبدنا نفقات إضافية، ولكننا نبذل جهداً كبيراً للصمود ونحرص على إستمرار التعاون مع شركائنا لخدمة المجتمع والمواطنين.

■ كم تبلغ حصتكم السوقية؟

– نحن لا ندخل في لعبة المنافسة في الأسعار لزيادة قاعدة عملائنا ولكننا نعمل وفق استراتيجية واضحة ترتكز على خدمة الزبائن.

■ هل انخفض عدد الأفراد المتعاملين معكم؟

– حافظ السوق على المستويات نفسها وبالنسبة إلينا حققنا نمواً في محفظة أعمالنا مع ارتفاع عدد الشركات المتعاملة معنا. ■



Burgan Insurance Co. s.a.l.

Our product range covers:

LIFE & HEALTH RISK | PROPERTY RISK | AUTO RISK | CARGO & HULL RISK | BUSINESS RISK | PUBLIC LIABILITY RISK

BEIRUT: BAC Center, 11th Floor, Justinien Street, Sanayeh, P.O.Box 11-7338 Riad Al-Solh 11072240 Beirut – Lebanon, Tel.: +961 1 751851 – Fax: +961 1 742569
TRIPOLI: Abed Al Hameed Karameh, Arab Bank Building 4th Floor, P.O.Box: 206, Tel.: +961 6 627641, Fax: +961 6 441251
SAIDA: East Boulevard – Dandashli Plaza Building 6th Floor, P.O.Box: 798, Tel.: +961 7 728453, Fax: +961 7 728454
BHAMDOUN: Bhamdoun Main Road, Tel: +961 5 260062
Customer Service: 01-751851 | Hot Line: 70-560002 (available 24/7) | Email: burgan@burgan-ins.com | Website: www.burgan-ins.com

إيلي حنا (رئيس نقابة وساطة التأمين في لبنان ورئيس شركة ACAIR لوساطة التأمين):

ممنوع تحميل المضمونين جزءاً ولو بسيطاً من النفقات الإضافية



في ظل تراجع القدرة الشرائية لشريحة كبيرة من اللبنانيين والحديث عن دفع قسط بوالص التأمين بالدولار «الفريش»، أشار رئيس نقابة وساطة التأمين في لبنان إيلي حنا أن «إمكانية تجديد البوالص بالدولار الأميركي حصراً ليست حتمية في القطاع التأميني» واقترح في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «حصول تعاون بين الشركات ورئيس هيئة الرقابة ووزير الإقتصاد لاتخاذ قرار حاسم وحازم لضبط السوق تجنباً للخسارة وانعدام الثقة بقطاع التأمين.

وحول آخر نشاطات شركة ACAIR التي يرأسها أوضح إيلي حنا أنها «نجحت في زيادة قاعدة عملائها نتيجة رغبتهم بالتعامل مع شركة متخصصة ومحترفة في عملها».

ويرفض حنا ما يحصل من تحميل المضمون جزءاً ولو بسيطاً من النفقات الإستشفائية أو المتعلقة بتصليح السيارة. وذلك وفقاً لشروط عقد التأمين، ناصحاً العملاء بمراجعة مستشار أو وسيط تأميني ذات خبرة قبل شراء أي تغطية تأمينية.

■ بداية ما هي التحديات التي تواجهونها؟

– كان للأزمة النقدية الحادة التي يعاني منها لبنان تداعيات كبيرة على المواطنين وشركات التأمين على حدٍ سواء نتيجة المشاكل التي ظهرت بين المؤمن لهم والمستشفيات بسبب تراجع العملة الوطنية مقابل الدولار وهذا بطبيعة الحال ينسحب على الوسطاء كونهم جزءاً من هذه المعادلة.

■ برأيكم هل لقرار شركات التأمين باستيفاء قيمة البوليصة بالدولار نقداً تداعيات سلبية على حجم محفظتها؟

– بالتأكيد سيؤثر هذا القرار سلباً على حجم محافظ شركات التأمين التي ستتدنى بوتيرة تصل الى ٢٥٪ وربما أكثر، نتيجة تراجع القدرة الشرائية لشريحة كبيرة من المواطنين وهذا يحول دون إمكانية تجديد البوالص بالدولار الأميركي حصراً. كما أن بعض الشركات ستلجأ الى إدخال تعديلات على البوالص، في حين أن ثمة مضمونين سيخفضون تغطياتهم في التأمين الصحي من الدرجة الأولى الى الثانية.

■ تم تعيين رئيس بالإنابة لهيئة الرقابة على شركات التأمين هل بإمكانه لجم التدهور الحاصل في القطاع؟

– لرئيس هيئة الرقابة صلاحيات محدودة محددة بموجب القانون، ولكن بإمكانه وقف التدهور وضبط عمل شركات التأمين من خلال عدم الاستفادة من الأزمة الحالية لتحقيق مكاسب وفي الوقت نفسه تأمين الحماية للمؤمن لهم بحيث أن قرار المحافظة على شركات التأمين ينسحب أيضا على المؤمنين، ولكن يبقى دور رئيس هيئة الرقابة ضمن إطار المراقبة وليس التدخل المباشر في السوق. وبحسب وجهة نظري يجب أن يكون هناك تعاون بين الشركات ورئيس الهيئة ووزير الاقتصاد باتخاذ قرار حازم لضبط السوق تجنباً للخسارة وإنعدام الثقة بقطاع التأمين كما هي الحال مع القطاع المصرفي.

■ هل تتخوفون من المنصات الرقمية؟

– لا نجد أي مشكلة بالمنصات الرقمية العاملة بحسب قوانين ونظم محددة وتحفظ حقوق الوسيط بحيث أن مختلف القطاعات حالياً تتجه نحو الخدمات الرقمية. في حين أنه من الجيد أن يطلق الوسطاء منصات رقمية ولكن لا أؤيد أن تطلق شركات التأمين هذه المنصات دون إعطاء دور للوسيط، بحيث أنه حسب القانون اللبناني (المادة ٣٨–١١) تحدد كيفية التعاطي مع المؤمن من خلال وسيط مرخّص.

■ ما هي آخر مستجدات شركة ACAIR؟

– حافظت الشركة على محفظتها التأمينية نتيجة الإلتزام بالشروط والبنود التي تنص عليها الوثيقة فضلاً عن إعطاء الإرشادات الصحيحة للمؤمن بالإضافة الى ذلك تمكنا من زيادة قاعدة عملائنا نتيجة رغبتهم بالتعامل مع شركة متخصصة ومحترفة في عملها، فضلاً عن أننا نقف دائماً بجانب عملائنا ولا نتخلى عن أحد في وقت الشدة. كما أننا لا نكبّد العميل أي نفقات إضافية في حال عدم ورودها ضمن العقد الموقّع مع شركتنا.

■ حمّل عدد من شركات التأمين المضمونين نفقات إضافية لدى دخولهم الى المستشفى أو تعرّض سيارتهم لحادث سير، ما تعليقكم؟

– إستناداً الى العقد الموقّع بين الطرفين، في حال لم يتضمن العقد بنداً ينص بوجوب تحمّل المضمون جزء من النفقات، يجب على أي شركة تأمين أن تغطي كافة النفقات سواء الإستشفائية أو المتعلقة بتصليح السيارة دون تحميل المضمون جزء ولو بسيط من النفقات وفقاً لشروط عقد التأمين والحدود الواردة فيه بصرف النظر عن التغيّر الحاصل في سعر الصرف بين العملة الوطنية والدولار الأميركي.

ولا يخفى على أحد، أن بعض المستشفيات وشركات التأمين تحاول الإستفادة من الوضع الراهن بهدف تحميل المضمون جزءاً من المسؤولية وهذا أمر مرفوض رفضاً قاطعاً. لذا، لا بد من هيئة الرقابة ووزارة الاقتصاد الإشراف على القطاع للحد من المشاكل الحاصلة لأن استمرار الوضع على ما هو عليه سيرتد بالنهاية على الدولة اللبنانية ووزارة الصحة التي ستتكبّد كافة التكاليف الإستشفائية لأن المؤمن لهم في حال إستمروا في تكبّد النفقات الإضافية، سيتوقفون عندها عن شراء وثائق التأمين. أما في ما يتعلق بعقود التأمين الجديدة وليس تلك سارية المفعول، من حق شركة التأمين وضع الشروط التي تناسبها وترك الحرية للعميل لقبول هذه الشروط أو رفضها. من هنا، ننصح العملاء بمراجعة مستشار أو وسيط تأميني ذات خبرة قبل شراء أي تغطية تأمينية.■

زدنا قاعدة عملائنا لرغبتهم بالتعامل معنا لأننا لا ولم نتخل عنهم

كميل سعد (مدير عام شركة FCR لوساطة التأمين):

تقع على عاتقنا مسؤولية وطنية
لا يمكننا التخلي عن زبائننا بحكم العلاقة الوطيدة التي تجمعنا منذ زمن



على عاتق مجموعة FCR لوساطة التأمين مسؤولية وطنية، فلا تستغني عن دورها الإرشادي مع زبائنها حيث الثقة متبادلة، باذلة جهداً لتوفير التغطيات المناسبة، رغم التدهور المالي والتبدل المستمر في أسعار الصرف...

وبحسب وجهة نظر كميل سعد، مدير عام شركة FCR، فإنه يرى أن تسويق بوليصة التأمين مرتكز على العلاقة بين الشركة وزبائنها، إذ إن المنصات لا تعطي أولوية للأشخاص وللتعاطي الإنساني، على الرغم من الحاجة المهمة لهذه المنصات.

غير أن كميل سعد يوضح في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «أن إمكانية العمل كالسابق في ظل الواقع الإقتصادي والمالي غير المسبوق لم تعد متاحة حالياً، وهذا ما يدفعنا لوضع خطة قصيرة الأمد للمحافظة على نشاطنا وعملائنا وخلق توازن بين استمرارية العمل وقاعدة العملاء».

■ كيف تتعاملون مع الواقع الإقتصادي في لبنان، وما هي التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– تقع على عاتقنا كشركات وساطة تأمين مسؤولية وطنية، وبالتالي لا يمكننا التخلي عن زبائننا والمنتسبين الينا بحكم العلاقة الوطيدة التي تجمعنا منذ زمن على الرغم من التحديات والأزمات التي تواجه المواطنين خلال هذه الفترة الدقيقة التي يمر بها وطننا لبنان. ومن هنا لا يسعنا الاستغناء عن دورنا الارشادي، نظرا للثقة التي منحنا إياها عملاؤنا، وبالتالي يتوجب علينا الاستمرار في خدمة المجتمع مهما كانت الظروف التي نعيشها. كما أن معظم الشركات إتخذت قراراً بضرورة التعايش مع الواقع المالي والتدهور النقدي الحاصل، وعدم إتخاذ قرارات عشوائية وتعسفية تنعكس بصورة سلبية على عملائها. فضلاً عن أننا بذلنا جهوداً كبيرة لاستمرار توفير التغطيات المناسبة في ظل عدم وجود رؤية وأرقام واضحة للبناء عليها نتيجة التدهور المالي والتبدل المستمر في أسعار الصرف. ومن هنا لا توجد معطيات واضحة كي تتاح لنا إمكانية العمل كالسابق، وهذا ما دفعنا لوضع خطة قصيرة الأمد للمحافظة على نشاطنا وعملائنا وخلق توازن بين إستمرارية العمل وقاعدة العملاء.

■ بدأت شركات التأمين التعامل بالدولار النقدي لبعض فروع التأمين، برأيكم هل هذه الخطوة من شأنها التأثير على حجم محافظ الشركات؟

■■■

نتمنى من المسؤولين القيام بواجباتهم للحفاظ على ما تبقى من وطن

■■■

– نحن وكلاء لشركة فيدلتي للتأمين وإعادة التأمين، ولكن بالنسبة الينا وللعديد من شركات الوساطة لا زلنا مستمرين بتسويق بوالص التأمين الإلزامي بالليرة اللبنانية وهذا الأمر لن يتغير كونه قراراً صادراً من مجلس الوزراء، في حين أن بوالص التأمين ضد الغير تباع بالليرة أو »باللولار« أو بالدولار النقدي. ولكن المشكلة تكمن في التأمين الشامل نظراً الى أن معظم قطع الغيار تدفع بالدولار النقدي، ومن هذا المنطلق قررت الشركات إستيفاء سعر البوليصة بالدولار »الفريش« كي تتمكن من تأمين الحماية لها ولزبائنها. ومما لا شك فيه ستتراجع محفظة التأمين على المركبات لكن لا توجد إحصاءات تحدد النسبة.

لا نؤيد او نرفض فكرة المنصات الرقمية

■ هل تتخوّفون من المنصات الرقمية، وهل من خطط مستقبلية في هذا المجال؟

– في الحقيقة لا نؤيد او نرفض فكرة المنصات الرقمية، ولكن بحسب وجهة نظري يرتكز التأمين على العلاقة بين طرف وآخر وبالتالي ما زلنا في منطقتنا وفي ثقافتنا، نرى من الصعب تسويق بوليصة عن طريق الخدمات الرقمية والتطبيقات الإلكترونية نظرا لأهمية العميل من التأكد من الشروط وتوفير الخدمة المناسبة ما بعد البيع. وبالتالي ينصب إهتمام المنصات الرقمية على الحجم، ولا تعطي أولوية للأشخاص على الرغم من الحاجة المهمة لمثل هذه المنصات.

نعمل كفريق عمل متكامل

■ ما هي آخر مستجدات شركة FCR لوساطة التأمين؟

– نحن نعمل كفريق عمل متكامل وهناك حرص على التمسك بجميع الموظفين فضلا عن توظيف كوادر بشرية جديدة، الى جانب تصحيح الأجور بطريقة تضمن لهم العيش الكريم. كما تتضافر جهودنا لتمرير هذه المرحلة الدقيقة التي نعيشها، على أمل أن تكون السنة المقبلة أفضل كي نتمكن من الإستمرار في خدماتنا والمحافظة على إحتياطي الشركة الذي يضمن ديمومة العمل لفترة أطول. كما نتمنى من المسؤولين القيام بواجباتهم للحفاظ على ما تبقى من وطن في ظل تزايد معدلات هجرة العاملين في قطاع التأمين وهذا ينعكس سلباً على القطاع نظراً لصعوبة إيجاد كوادر بشرية متخصصة. ■



جهاد بعيني (PARTNERS INTERNATIONAL BROKERS (PIB)):

شركتنا حافظت على موظفيها وعملائها وتماشينا مع المتغيرات بحكمة

تحرص PIB على تزويد جميع عملائها بخدمة مصممة خصيصاً، سريعة وفعّالة مع خدمة مبيعات (قبل وبعد) بأعلى المعايير.

جهاد بعيني العضو المنتدب للشركة (PIB) يقول في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: إن الفقدان الكبير من قدرة معظم العملاء على الدفع والشراء داخليا وعدم ثقة معيدي التأمين بالسوق اللبناني وانسحاب البعض منهم يشكل اهم التحديات التي نواجهها اليوم.

ووفق بعيني فإن فقدان الرقابة على سعر صرف الدولار ينعكس سلبا على عملنا وعلى عملائنا، الا ان ذلك لم يحل دون حفاظنا على حجم أعمال مرتفع للشركة.

■ كيف تعاملتم مع الواقع الإقتصادي؟ وما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– ان الوضع الاقتصادي في لبنان دقيق وصعب، وعليه كان علينا مراقبة شديدة للمصاريف. كما تابعنا اخبار وأعمال عملائنا بشكل يومي، لكي نتماشى مع احتياجاتهم الضرورية. من اهم التحديات – داخليا هي فقدان كبير من قدرة معظم العملاء على الدفع والشراء. وخارجيا عدم ثقة معيدي التأمين بالسوق اللبناني وانسحاب البعض منهم.

■ بالاضافة الى الوضع الاقتصادي، هناك مسألة تفلت سعر الصرف وعدم وجود هيئة رقابة فاعلة. ما هي نظرتكم للقطاع؟

– ان فقدان الرقابة على سعر صرف الدولار دفع شركات التأمين الى تغيير أسعارها وخاصة المرتبطة بالليرة اللبنانية شهرياً وأحياناً مرتين بالشهر، وذلك ينعكس سلبا على عملنا وعلى عملائنا.

قرار «الفريش» صائب

■ بدأت معظم شركات التأمين في لبنان فرض اسعارها بالدولار «فريش» هل سيرتّد هذا القرار سلباً او ايجاباً على وسطاء التأمين؟

– ان قرار شركات التأمين بفرض اسعارها «بالفريش» دولار، قرار صائب ويتماشى مع الحالة الاقتصادية، وعليه نخفف من مشاكل دفع العميل فروقات الدولار عند المطالبات. ولكن هذا القرار سوف يقلل من عدد العملاء وذلك لصعوبة حصول البعض منهم على «الفريش» دولار في أعمالهم.

حافظنا على حجم أعمالنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– شركتنا حافظت على موظفيها وعملائها وتماشينا مع المتغيرات بحكمة. والحمدلله قد حافظنا على حجم اعمال مرتفع وذلك لارتباط شركتنا في لبنان مع شركات شقيقة في دول الخليج وقبرص واليونان. ■



طلال الانسي (رئيس مجلس ادارة شركة Royal Insurance Consultants):

عمليات التأمين في ظل الوضع النقدي



يؤيد طلال الانسي رئيس مجلس إدارة شركة Royal Insurance Consultants في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: فكرة تسعير بوالص التأمين بالدولار النقدي الذي يعدّ اكثر ثباتاً نتيجة التدهور المستمر للعملة الوطنية وهو من مصلحة المؤمن وشركة التأمين، متوقعاً ان تشهد محافظ التأمين تراجعاً بسبب عدم قدرة جميع المؤمنين على تجديد بوالصهم وأن ذلك سوف يؤدي حتماً لتدني قيمة الاقساط. وأشار الى أن أبرز التحديات تتمثل بوجوب تنسيق شركات التأمين على وضع سياسة واضحة تسمح بإعطاء صورة إيجابية على أداء قطاع التأمين مما يسهل عمل الوسيط ويريح المؤمن.

ويؤكد الانسي ان الشركة تحاول قدر الامكان التعاون من خلال نقابة الوسطاء مع لجنة الرقابة على هيئات الضمان بهدف تنظيم القطاع، لافتاً ان تركيز الشركة منصب على إنتاجية وربحية المحفظة التأمينية بدلاً من زيادة حجمها.

وينصح الانسي كل مؤمن بضرورة اللجوء الى مستشار تأميني مرخص ومنتسب للنقابة اليوم اكثر من أي وقت مضى في ظل التحديات التي يعاني منها البلد.

■ كيف تعاملتم مع الواقع الاقتصادي؟ وماهي اهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– أسوة بالقطاعات الاقتصادية الاخرى ومنها قطاع التأمين والتي تعيش أزمة بسبب الوضع الحالي، تتعامل شركتنا على اساس يومي تماشياً مع القبول المستمر في سياسات شركات التأمين التي نتعامل معها بما يتلائم مع متطلبات السوق وعليه، تقوم شركتنا بالتعامل مع كل عملية على حدة بغية الحصول على الموافقة المسبقة من شركة التأمين قبل البت النهائي مع المؤمن.

كما دوماً ننصح بالتعامل بالدولار النقدي الذي يعدّ اكثر ثباتاً نتيجة التدهور المستمر للعملة الوطنية، وذلك حفاظاً على مصلحة الطرفين المؤمن وشركة التأمين. وللسماح للمؤمن لتلبية تسديد موجباته بالدولار النقدي، نرى ان يتم التحول بالتعامل بالدولار النقدي بشكل تدريجي.

■ برأيكم هل اعتماد شركات التأمين الدولار النقدي سوف يكون له تأثير سلبي على حجم المحفظة؟

– في الحقيقة لا توجد تقارير رسمية تشير الى حجم التراجع الذي قد يطال محافظ شركات التأمين. إلا إننا نتوقع ان تتراجع هذه المحافظ بسبب عدم قدرة المؤمن على تجديد عقد التأمين نتيجة عجزه عن تسديد القسط العائد اليه بالدولار النقدي. وقد تلجأ شركات التأمين الى خفض الاقساط حفاظاً على حجم اعمالها ولو جزئياً.

التحديات

■ ما هي التحديات الاخرى التي تواجهونها خلال المرحلة الراهنة؟

– تتمثل ابرز التحديات في وجوب تنسيق شركات التأمين على وضع سياسة واضحة لمواجهة الصعوبات وطرح الحلول في ضوء عدم الاستقرار الذي يسود الوضع الاقتصادي العام في مختلف المجالات.

إن تحقيق هذا التنسيق يؤدي الى تسهيل عمل الوسطاء ويسمح بأعطاء صورة إيجابية نوعاً ما للمؤمن عن أداء قطاع التأمين وصمودها خلال المرحلة الراهنة والمستقبلية وذلك تلافياً لعدم تعرض قطاع التأمين لما تعرض له قطاع المصارف في علاقته مع عملائه.

■ هل تتخوفون من المنصات الرقمية؟ وهل من خطط مستقبلية في هذا المجال؟

– ليس لدينا مشكلة عامةً مع المنصات الرقمية شرط وضع قواعد لعملها خاصةً في غياب اي قانون ينظم عمليات البيع من خلالها مما قد يعرض مصالح المؤمن الذي يستخدم هذه المنصات لأخطار ابرزها عدم الحصول على التغطية المناسبة من الوجهة التقنية والقانونية.

اولويتنا تحقيق انتاجية وربحية محفظتنا عوضاً عن زيادة حجمها

نحن كشركة وساطة واستشارية وبصفتنا عضواً في نقابة وسطاء التأمين في لبنان نعمل وبالتعاون مع لجنة مراقبة هيئات الضمان على تنظيم هذا القطاع حماية لعملائنا وشركات التأمين والوسطاء على حد سواء.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– خلال السنوات الثلاث الماضية والتي تميزت بعدم استقرار اقتصادي ونقدي واجتماعي غير مسبوق، عمدنا الى تعزيز محفظتنا من خلال تقديمنا منتجات جديدة وذات جودة وتأمين خدمات سريعة تلبية لمتطلبات عملائنا وتلافياً لتحملنا مخاطر مرتفعة، كما كانت اولوياتنا تحقيق انتاجية وربحية بدلاً من زيادة حجم محفظتنا.

واليوم اكثر من أي وقت مضى بسبب عدم الاستقرار الاقتصادي والمالي القائم والذي قد يرتد سلباً على اوضاع شركات التأمين، فيكون من مصلحة المواطن المؤمن الذي يرغب في عقد اية عملية تأمينية اللجوء الى شركات الوساطة بصفتها الاستشارية كونها على إطلاع يومي على الاوضاع الحقيقية التي تسود قطاع التأمين. على ان تكون هذه الشركات مرخصة قانوناً ومنتسبة لنقابة وسطاء التأمين في لبنان حفاظاً على مصلحة المواطن المؤمن.■



شربل غرفين

(رئيس ومدير عام شركة WAYS لوساطة التأمين):

وايز إنشورنس تسير بخطى ثابتة وتحافظ على مكانتها المرموقة في سوق التأمين

لم تكن شركة «وايز إنشورنس» بمنأى عن التحديات التي عصفت بسوق التأمين اللبناني ولا عن التداعيات التي حملتها معها رزمة الأزمات منذ أكثر من سنتين.

وبفضل الإدارة الحكيمة للشركة، ورؤيتها الثاقبة للواقع والمستقبل نجحت الشركة في القرارات التي اتخذتها على صعيد كيفية التعامل مع عملائها والتأمينات التي تطرحها عليهم آخذة بالإعتبار تراجع القدرة الشرائية لديهم.

وفي كلمة لرئيسها شربل غرفين بمناسبة العدد السنوي قال:

لقد كانت سنة ٢٠٢١ من أصعب السنين التي يَمُر بها قطاع التأمين بشكل عام وَوُسطاء التأمين بشكل خاص. شَهِدَ لبنان موجات مُعاكِسة كثيرة من ثورة ١٧تشرين إلى وباء «كوفيد-١٩» مروراً بإغلاق البَلد إلى إنفجار المرفأ ووصولاً إلى إنهيار سعر الليرة اللبنانية مُقابل الدولار، وانتهاء بالوضع الإقتصادي والمالي والمعيشي المُزري والوضع السياسي المتأزم.

كل هذه العوامل مجتمعة وَضَعت وُكلاء التأمين أمام تحدّيات كبيرة بتقديم الخدمات التأمينية فكُنا نَلعَب دَور الوسيط الحقيقي ونَتحَمَّل مَسؤولياتُنا تِجاه المؤمنين مِن خِلال شركَتُنا ونَعمَل على إزالة كُل ألعواقِبْ التي كان يَمُر بها المؤمَن من جَراء العوامل التي ذَكَرناها خصوصاً تَفَلُّت سِعر الصَرف الرَسمي للدولار الذي إنعَكَس وينعكس سَلباً على خَدَمات التأمين.

ومن هنا قُمنا بتقديم وتَصحيح عُقود التأمين التي لم تَعُد تُلَبّي مُتَطَلِبات الزبائن وحتى هَذِهِ اللَحظة لم تتوقَف شَركة «وايز إنشورنس» عَن إيجاد ألحُلول لِكُل ألمُستَجِدات اليومية ومواكبة شَركات التأمين على تَصحيح وإعادة تَقييم العُقود التي سَبَبَها إرتِفاع سعر الدولار الأميركي للتماشي مع التضَخُّم الحاصِل بأسعار الصَرف وكنا السَباقين في تَغطية أضرار المَرفأ.

كما وقمنا باعتماد جَدوَل أسعار جديد يَتماشى مع تحديات السوق والتغطيات مع الأخذ بعَين الإعتبار القُدرة الشِرائية لِشرائِح المُجتَمَع.

ومن المُؤَكَد ان قِطاع التأمين سيتجه الى إعتِماد سعر Fresh Dollars في بَيع عُقودِه المُستقبَلية لأنَها الوَحيدة التي تَكفَل تقديم خَدَمات جيدة وإلا فسيَتَحَمَل المُؤمَن فروقات سعر الصَرف والتي تَكون في مُعظَم الأحيان مُجحِفة بِحَقه وذلك بسَبب غِياب الرقابة على المُستَشفيات والمُختَبَرات...

وختم قائلاً: شَركة وايز تَسير بِخُطى ثابتة ونَحتل مَكانة مرموقة في سوق التأمين مِن خِلال طَرح تأمينات جديدة مُواكِبة لِجائِحة «كوفيد-١٩» ومواكَبة للوَضع الإقتصادي ونقوم بدِراسة اسبوعية للسوق والأَخطار والحاجات التأمينية وتقديم مُستوى عالٍ من الخِدمة والمُتابَعة لِزبائِننا.■





عبدو ديب (مدير عام شركة ULYSSE لوساطة التأمين):

الأحداث المتراكمة والطبقة الحاكمة جعلت قطاع التأمين متخلفاً عاجزاً عن مواكبة التطورات

في ظل واقع مرير وصعب يتخبّط فيه قطاع وساطة التأمين في لبنان بفعل أسوأ أزمة إقتصادية ومالية يمر بها، إنعكست ركوداً وجموداً وتراجعاً في مختلف القطاعات، توفّر شركة ULYSSE لوساطة التأمين لزبائنها كل الخدمات الممكنة وتعمل في الوقت نفسه للتوسع في الخارج.

عبدو ديب مدير عام الشركة، يكتب لنا كلمة من القلب يروي فيها تدهور صناعة التأمين في لبنان بعد ريادتها في ما مضى.

ماذا جاء في مقال عبدو ديب؟

● في الماضي كان لبنان:

– مركز إستقطاب مالي / إستشفائي/ إجتماعي عمراني وتربوي.

– مركزاً لتصدير علوم المعرفة الى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في حقلي التأمين والمصارف (KNOW HOW).

– مركزاً لجمع رؤوس الأموال والاستثمارات العربية.

– مركزاً لأول معهد لعلوم التأمين في الشرق الأوسط حيث تخرّج منه أكثر من ١٠٠٠ موظف ومدير تنفيذي يشكلون رافعة لصناعة التأمين.

– مركزاً لإصدار أول بوالص تأمين للحياة والشحن وغيرها من البوالص المتداولة حاليا بواسطة شركات أجنبية ومختلفة.

● في الحاضر:

– الحرب اللبنانية المصنّعة ١٩٧٥–١٩٩٠.

– الضربات الاسرائيلية.

– أحداث ١٩ت ٢٠١٩ وما تلاها من شرذمة وخسارة العملة اللبنانية قيمتها.

– الأحداث المتراكمة بما فيها إنفجار المرفأ الأخير والطبقة السياسية الحاكمة جعلتاه متخلّفاً، غير قادر على مواكبة الجديد في عالم صناعة التأمين وخاصة في مجال ONLINE و CYBU انشورنس كما جعلتاه موضع عدم ثقة من قبل المعيدين والشركات الأجنبية.

قناة السويس للتأمين تعقد حفلها السنوي لتكريم شركاء النجاح



أقامت شركة قناة السويس للتأمين، حفلها السنوي لتكريم شركاء النجاح من المنتجين وفروع الإنتاج ووسطاء التأمين وشركات الوساطة التأمينية، حيث كرّمت نحو ٣٠ فرداً نظراً لجهودهم وتحقيق أعلى معدلات إنتاج.

ومن جانبه دعا **محمد عادل فتحي**، رئيس مجلس الإدارة، إلى بذل مزيد من الجهد والوصول إلى المناطق التي لم تصل لها الشركة وابتكار منتجات جديدة، ومضاعفة حجم الإنتاج، مؤكداً على ضرورة تدريب فريق التسويق بالشركة والإداريين على مهارات البيع وأساليب التسويق الحديثة.

وأشار إلى أسبقية قناة السويس للتأمين في طرح وثيقة التأمين على العاملين بالخارج أونلاين للمسافرين واستطاعت جذب العديد من أبناء الوطن المسافرين وخاصة للأردن وليبيا.

وأشار **محمد حسن فرغلي**، العضو المنتدب للشركة، إلى أن الشركة في تطوير مستمر وكان لها الأسبقية في تقديم نقل الجثمان، مؤكداً أن السوق ما زال بحاجة إلى أفكار مبتكرة والشركة قادرة على ذلك.

وأضاف **فرغلي** أن شركته تدرس طرح منتجات جديدة أونلاين خلال الفترة المقبلة وتدشين حملة دعايا أونلاين، داعياً شركاء النجاح من المنتجين ووسطاء التأمين الشركات والأفراد لمواكبة التطور ومساندة الشركة في توجهاتها.

وكشف **سيد رمضان**، نائب مدير عام شؤون المنتجين، عن التعاون بين شركتي قناة السويس للتأمين وقناة السويس لتأمينات الحياة لتدريب المنتجين بالمحافظات.



مابيل إبراهيم رياشي (رياشي غروب RIACHI GROUP):

المطلوب حلول تتأقلم مع الوضع القائم

تسأل مابيل إبراهيم رياشي المديرة في شركة رياشي غروب في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» «كيف يمكننا الحديث عن نمو في القطاع في ظل هذه الأحوال الصعبة القائمة؟!»، مطالبة بـ«تنظيم حلول تنسجم مع الوضع القائم على أن تقرها شركات التأمين ونقابة وسطاء التأمين ومعهما وزارة الإقتصاد».

وتشدّد رياشي على أن تسديد قسط التأمين أصبح مستحيلاً على المضمون جراء ارتفاع الأقساط التأمينية مقابل انهيار الليرة اللبنانية خصوصاً عقود الاستشفاء. وترى بأن الإندماج سيؤدي إلى تحسّن الوضع بعض الشيء لكنه لن يكون قادراً على حل المشكلة.

■ سرّعت جائحة Covid-19 عملية التغيير في صناعة التأمين بعدة طرق مختلفة. كيف تكيفتم مع هذا التغيير وما هي الإستراتيجية الذي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح الحالي والمستقبلي لشركتكم؟

– إن جائحة كورونا أحدثت تحولات هائلة على صعيد الإقتصاد في هذا الواقع المرير مما انعكس سلباً على قطاع التأمين، نذكر على سبيل المثال لا الحصر:

أولا: أصبح تسديد قسط التأمين مستحيلاً على المضمون من جراء ارتفاع الأقساط التأمينية مقابل انهيار الليرة اللبنانية وخصوصا عقود الإستشفاء التي أصبحت تُسدّد بالدولار النقدي.

ثانيا: ان جائحة «كورونا» أسفرت عن سقوط بعض شركات التأمين والبعض الآخر إندمج بشركات أخرى، وهذا لا يدل على واقع صحي وإن دل هذا الاندماج الى تحسين الوضع بعض الشيء إلا أنه ليس بوسعه إنهاء المشكلة.

ثالثا: نتيجة جائحة «كورونا» شهد قطاع المصارف خسارة كبيرة نتيجة ظاهرة BANCASSURANCE حيث توقفت بوالص النقل البحري التي كانت تبرمها شركات التأمين لمصلحة المصارف توقفاً كاملاً، وفي حينه كان يتعرّض وسطاء التأمين الى منافسة شرسة نتيجة رجوع الزبائن الى إجراء عقود التأمين بواسطتهم.

ننوّه بمعظم شركات الضمان في لبنان وحسن تعاملها مع الوسطاء

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها؟

– مرّ لبنان منذ سنوات بأوضاع سياسية وأمنية واقتصادية مزرية تركت آثار سلبية صعبة نتيجة لذلك، بحيث إستطعنا الحفاظ على وجود صناعة التأمين، ولا زلنا حتى يومنا هذا نواجه التحديات بالوقوف بقوة وصلابة أمام هذا الواقع لإتخاذ الإجراءات اللازمة بحلول تتناسب مع الواقع الذي شهده لبنان من مشاكل منذ نشأته نتيجة إنعدام جميع مكونات الوطن، فالتحديات صعبة ولكنها ليست مستحيلة. نطلب من الله أن ينهي آلام هذا الوطن ليستعيد قوته، مع تنويهنا بمعظم شركات الضمان في لبنان وحسن تعاملها مع الوسطاء.

■ أين ترون فرص النمو؟

– كيف لنا الحديث عن النمو في ظل هذه الأحوال، المطلوب اليوم تنظيم حلول تتأقلم مع الوضع القائم وهذه الحلول يجب أن تقررها نقابة شركات التأمين ونقابة وسطاء التأمين بالإضافة الى وزارة الإقتصاد وعرضها على وسطاء التأمين للإطلاع عليها وتنفيذ قراراتها للحفاظ على حقوق المضمونين.■

YOUR BEST INSURANCE IS YOUR BEST BROKER

RIACHI GROUP

INSURANCE CONSULTANTS

BEIRUT: Sin el fil
Mkalles Round About
S.A.R Center
Phone & Fax:
+961.1.500208/498867
483253/490872

ZAHLE:
Hamra Plaza Center
Phone & Fax:
+961.8.804882 - 807642

KHENCHARA:
Ibrahim W. Riachi Bldg.
Phone & Fax:
+961.4.270638

Mobile:
+961.3.620042 - 625379
808002 - 808003

P.O.Box:
175-616
11042060
Beirut
Lebanon

E- Mail:
riachigroup@hotmail.com



جوني غزال (رئيس شركة TRIPLE S):

أعدنا دراسة أسعار العقود وطرحنا على الزبون عدة خيارات بغية الحفاظ على نسبة عالية لدى التجديد

لا ينفي رئيس شركة TRIPLE S جوني غزال في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» ان التحديات لا تزال كبيرة، واصفاً الوضع بالمذري بفعل الوضع الإقتصادي المتدهور وارتفاع سعر الدولار بشكل سريع والتقلب في طريقة الدفع من الليرة اللبنانية إلى الدولار «الفريش».

ويشدّد على أن هذا الواقع أرغمنا على تغيير نمط حياتنا والتأقلم مع هذا الوضع وعلى كيفية إدارة الشركة والموظفين والعملاء.

■ ما هي الإستراتيجية التي إعتمدتموها للتعامل مع الظروف الحالية ولضمان النجاح والإستمرارية لشركتكم؟

– إنّ جائحة «كورونا» غيّرت كل المفاهيم الحياتية، الإجتماعية و العملية على جميع الأصعدة، وهنا لا بد من التأقلم مع هذا التغيير ووضع استراتيجية جديدة بهدف المثابرة في العمل وتأمين الخدمة للزبائن، طبعا مع الحفاظ على المستوى الذي لطالما اعتادوا عليه.

وتفادياً لخطورة هذه الجائحة اعتمدنا طريقة الإجتماعات من خلال برنامج الـ zoom لبيع أو شرح، كما وتعديل عقود التأمين ويقتصر الذهاب للقاء المؤمن فقط لخدمة التوصيل بهدف القبض وتسليم عقود التأمين. كما إعتمدنا تقليص عدد الموظفين ليعمل قسم من منزله عبر برنامج الـ online والقسم الثاني حضوريا في الشركة لتسيير الأمور اليومية.

كل هذا بهدف تأمين الإستمرارية والتأقلم مع هذه الظروف الصعبة.

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها؟

– التحديات كثيرة في هذه الظروف الصعبة من حيث الوضع الإقتصادي المتدهور نتيجة السياسة المعتمدة في لبنان وارتفاع الدولار بشكل سريع مما يؤدي في تغيير سياسة شركات التأمين والسوق التجاري والتماشي مع التضخّم المحلي.

وهنا صعوبة إقناع المؤمّن من حيث فهم ارتفاع أسعار العقود وخاصة تقلب في طريقة الدفع من العملة اللبنانية إلى شك الدولار إلى الـ fresh dollar.

كل هذه الصعوبات التي نواجهها هي تحديات كبيرة وكثيرة ولذلك هناك عدد كبير من المؤسسات والشركات التي أقفلت أبوابها ومنها من انتقل إلى بلد آخر هروبا من هذا الوضع المذري.

■ هل تتخوفون من المنصات الرقمية؟ وهل من خطط مستقبلية في هذا المجال؟

– إن الشركات في لبنان ليس لديها خبرة كافية في المنصات الرقمية لذلك هناك خوف من تطبيقها لأن ربما ستنعكس سلبا على القطاع التأميني أو يجوز أن تكون خطوة إيجابية على شركات التأمين. لذلك نترقب عن كثب كيفية التطبيق ليصار الى وضع خطة مستقبلية للقطاع ككل.

■ أحدثت جائحة Covid-19 تحولات هائلة في السلوك البشري. ما هي السبل التي ستعتمدونها في طريقة تعاملكم وتفاعلكم مع العملاء؟

– في البداية كانت مواجهة هذا الوباء صعبة جدا والخوف منه أرعب كل المجتمعات، ولكن مع مرور الوقت والاطلاع على سبل الوقاية والحد من إنتشاره رغم عدد الإصابات والوفيات التي شهدناها عالميا أصبح الآن لدينا قناعة بأننا على أبواب المناعة المجتمعية بسبب توفّر الطعم، والذين سبق أن أصابهم الوباء واستعادوا عافيتهم.

كل ذلك أجبرنا على تغيير نمط حياتنا في مجتمعاتنا ومؤسساتنا والتأقلم مع هذا الوضع وكيفية إدارة شركتنا وموظفينا والعملاء المعتمدين لدينا.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– التغيير الذي أصاب السوق اللبناني وبالتحديد قطاع التأمين وخاصة الوضع الإقتصادي المتدهور سوف يؤدي إلى خسارتنا جزءاً من المحفظة، لذلك قمنا بإعادة درس أسعار العقود وإعطاء الزبون عدة خيارات ليختار ما يناسب قدرته الشرائية وذلك للحفاظ على نسبة عالية لدى تجديد العقود.■





نبيل قطران

١٩٠ عضواً من ١٨ دولة ملتزمون بـ AWRIS

أعضاء الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS ملتزمون ويدعمون مجمعهم وذلك للتغطيات والأسعار المدروسة التي يقدمها لهم.

وكانت آخر وثيقة أطلقها تضمنت تغطية أخطار الأعمال التخريبية والحروب والعنف السياسي.

الرئيس التنفيذي لـ AWRIS هو **نبيل قطران**، ويضم الصندوق أكثر من ١٩٠ عضواً من ١٨ دولة.

دانه م. حيدر (المديرة العامة لشركة المها للتأمين AL MAHA INSURANCE):

دخلت دولة قطر مرحلة نمو وازدهار على المستويات كافة



شركة «المها للتأمين» ومركزها قطر تعنى بكل ما يتعلق بالتأمين في كافة مجالاته وتخصصاته، وتقدم عبر منصتها الإلكترونية كافة شركات التأمين، مع معلومات مفصلة عن خدماتها.

وتؤكد دانه. م. حيدر المديرة العامة للشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» اعتماد الشركة على الخدمات الرقمية، في مختلف مراحل شراء التغطيات، مواكبة لرؤية دولة قطر في التحوّل الرقمي المتكامل. وتتابع بأن التطور التكنولوجي ساهم في تسهيل عملية التواصل مع الزبائن، وفي تسهيل اطلاعه على كافة المعلومات والتغطيات المتاحة، من خلال المواقع والتطبيقات على الهواتف المحمولة.

■ **كيف تقوّمون وضع قطاعي التأمين والوساطة في السوق القطري؟**

– دخلت دولة قطر مرحلة نمو وازدهار على المستويات كافة، وهذا الأمر عزّز من صمودنا أمام الجائحة، ونجحت مختلف الأنشطة في الدولة، في التصدي للآثار السلبية للأزمة الصحية، التي عانت منها معظم إقتصادات العالم. وبالتالي نجح قطاع التأمين بدوره من المحافظة على معدلات نمو جيدة، نظراً إلى ارتفاع الطلب على التأمينات الصحية للأفراد، نتيجة عدم تمكن العديد من الأشخاص من العودة إلى بلدهم الأم بسبب قيود السفر، التي كانت مفروضة لفترات طويلة. بالإضافة إلى ذلك، سيتم تطبيق التأمين الصحي الإلزامي بعد بضعة أشهر، وهذا يشكل نقطة تحوّل إضافية للقطاع.

مواكبة رؤية قطر في التحوّل الرقمي

■ **كيف تصفون عملية التحوّل الرقمي داخل الشركة؟**

– إعتمدنا منذ فترة طويلة خطة عمل خاصة بنا، تستهدف التقليل من إستخدام الورق في تعاملاتنا مع الزبائن والتحوّل نحو الخدمات الرقمية، وذلك لمواكبة رؤية الدولة في التحوّل الرقمي المتكامل، حيث بدأت عملية التطبيق في مختلف إدارات ومؤسسات الدولة، وصولاً إلى القطاع المصرفي وغيرها من الأنشطة. وبالتالي، ساهم التطور التكنولوجي في تسهيل عملية التواصل مع الزبائن، إلى جانب الاطلاع على كافة المعلومات والتغطيات المتاحة، من خلال المواقع الإلكترونية والتطبيقات على الهواتف المحمولة.

دور الوسيط ضروري

■ **هل ترون أن من شأن التطوّر التكنولوجي المتسارع تقليص دور وسطاء التأمين؟**

– تكمن أهمية وسيط التأمين بأنه خبير في التأمين والبوالص والتغطيات والإستثناءات. وبالتالي هو يتعامل بمهنية وخبرة مع العميل، فإن عملية التأمين تتطلب دراسة مخاطر وكيفية إدارتها بالطرق الصحيحة.

ومن هنا يأتي دور الوسيط في توجيه العميل وتقديم الإستشارات الضرورية حول مضمون التغطيات وتحديد المخاطر التي يتم تغطيتها، إنطلاقاً من عدم إمتلاك العميل أحياناً المعلومات الكافية حول التغطيات الضرورية وكيفية إختيار التغطية الأفضل، التي تتناسب واحتياجاته، إلى جانب دور الوسيط في حماية حقوق المؤمن له.

فريق عملنا متميز ومتكامل

■ **ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة المها للتأمين في العام المنصرم؟**

– تتمثل أبرز إنجازات الشركة في تحقيقها معدلات نمو في محفظة قطاع التجزئة للأفراد. بالإضافة إلى الإستثمار في جانب التسويق من خلال الحملات الإعلانية على مواقع التواصل الإجتماعي، الأمر الذي ساهم في إبراز إسم الشركة في السوق، وباتت أكثر شهرة بين الوسط التأميني والمجتمع القطري. ويضاف إلى ذلك، إستمرت الشركة في خدمة العملاء طوال فترة الإغلاق، التي فرضتها الجائحة، من خلال تجهيز بنية تحتية ونظام متكامل للموظفين للعمل عن بُعد وضمان إستمرارية العمل، وفق الفعالية نفسها. ونحن فخورون بأداء فريق العمل وبالإنتاجية التي تحققت، رغم العمل عن بُعد، إنطلاقاً من وجود فريق عمل متميّز ومتكامل. وهذا ساهم إلى حدٍ كبير في المحافظة على المستويات نفسها من النجاح والتقدم المستمر.

مستعدون للمرحلة المقبلة

■ **ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٢٢ مع إقتراب بطولة كأس العالم؟**

– حالياً تتركز إهتماماتنا في التحضير لتطبيق التأمين الصحي الإلزامي، وبالتالي سنعقد إجتماعات مع مختلف شركات التأمين لتحديد المنتجات التي ستطرح في السوق. فضلاً عن التأكد من الشروط والقوانين المعمول بها حديثاً، قبل تجديد العقود مع العملاء. بالإضافة إلى القيام بحملات توعية حول التأمين الصحي الإلزامي، ووضعه في الإطار الصحيح، إلى جانب العمل على تحويل برامج التأمين الخاصة بالعملاء، إنما بطريقة لا تسبب شرخ بين التأمينات القديمة وتلك الجديدة. ونحن على استعداد للمرحلة المقبلة مع استقبال قطر لأعداد ضخمة من الزوار للمشاركة في الفعاليات الرياضية والترفيهية المتنوعة. ■



جاك بريص (شركة أسيست أميركا ASSIST AMERICA):

استمريّنا في أعمالنا بطريقة سليمة وحافظنا على مستوى توقعات العملاء

تتميز شركة أسيست أميركا ASSIST AMERICA بتقديم خدمات المساعدة والطوارىء في برامجها الشاملة وكفايتها وامكاناتها التي تجعلها بمنأى عن منافسة مثيلاتها، وتضم الشركة الام كأكبر مزود لخدمات الطوارىء العالمية ملايين المنتسبين حول العالم.

المدير الاقليمي للشركة جاك بريص وصف اداءها بالايجابي خلال انتشار جائحة «كوفيد -١٩»، واشار الى تقديمها خدمات متعددة من بينها مساعدة المصابين بالوباء على دخول المستشفيات والتواصل مع شركات التأمين عبر خدمة "CLAIM ASSIST"، مؤكدا الاستمرار في اعمالها بطريقة سليمة وحفاظها على مستوى توقعات العملاء، كاشفا عن تطوير خدمات جديدة مرتبطة بتحولات المرحلة الحالية، مطمئنا الى تحقيقها نموا في عدد المنتسبين ومعدلات الربحية.

قطر للتأمين تشتري حصة في «أويو»



سالم خلف المناعي

اشترت مجموعة قطر للتأمين حصة في شركة أويو الهندية، التي تدير فنادق اقتصادية، كما تقوم بتأجير حزمة من المنازل في الهند الى جانب كل من: الصين والولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا، وتستهدف التوسع في الاسواق الأوروبية. ولديها الآن اكثر من ١٥٧٠٠٠ غرفة في ٣٥ دولة حول العالم، وتسعى الشركة الهندية لاستخدام الحوسبة السحابية وتقنيات الذكاء الاصطناعي في الحجوزات الفندقية عبر توفير خدمات تسجيل الوصول الذاتي، فضلا عن المساعد الذكي لخدمة العملاء.

د. محمد عمران يوصي شركات التأمين بتأسيس صناديق الاستثمار لدعم الأنشطة المالية غير المصرفية



كشف الدكتور **محمد عمران**، رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية، أن أغلب استثمارات قطاع التأمين موجهة نحو الودائع البنكية وأذون وسندات الخزانة العامة وسوق الأوراق المالية، بينما هناك انخفاض في استثمار قطاع التأمين في نشاط صناديق الاستثمار، خاصةً الصناديق المتخصصة مثل صناديق الاستثمار في التأجير التمويلي والتمويل العقاري.

وطالب د. **عمران** شركات التأمين بتبني تأسيس صناديق استثمار متخصصة لدعم الأنشطة المالية غير المصرفية، نظراً لكون قطاع التأمين هو مستثمر طويل الأجل.

ولفت أن مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية، سوف يتعامل بشكل أكثر يسراً، في تحديد ضوابط استثمارات قطاع التأمين، بعد صدور قانون التأمين الموحد قريباً، بما يحافظ على الملاءة المالية لشركات التأمين ولا يزيد من المخاطر التي تتعرض لها، وفي نفس الوقت تعطى الشركات قدرة ومرونة في التوسع في القنوات الاستثمارية المختلفة.

AM Best Affirms Credit Ratings of Middle East Insurance B+ (Good)



Eng Majed Smairat

AM Best has affirmed the Financial Strength Rating of B+ (Good) and the Long-Term Issuer Credit Rating of "bbb-" (Good) of Middle East Insurance Company (MEICO) (Jordan). The ratings reflect MEICO's balance sheet strength, which AM Best assesses as strong, as well as its strong operating performance, and appropriate enterprise risk management (ERM).

MEICO's balance sheet strength is underpinned by risk-adjusted capitalization, which improved to the strongest level in 2020, as measured by Best's Capital Adequacy Ratio (BCAR), benefiting from the disposal of a large single equity holding and the suspension of dividends. AM Best expects MEICO's risk-adjusted capitalization to remain at least at the very strong level over the medium term, with capital generation constrained by dividend distributions, which were resumed in 2021. Offsetting factors in the balance sheet strength assessment include the company's significant exposure to real estate and equity investments in Jordan, and its moderately high dependence on reinsurance, albeit partially mitigated by a reinsurance panel of good credit quality.

MEICO has a track record of operating profitability, supported by conservative underwriting and reserving practices and its combined ratio averaged 97.9% over the past five years (2016-2020), with gross written premium of JOD 40.3 million (USD 56.9 million) in 2020. Growth has been moderate over the 2016-2020 period, as evidenced by a compounded annual growth rate of 1.0%.

MEDGULF تحافظ على عملاءها وتحقق نمواً خلال العام ٢٠٢١


لطفي الزين


محمد الخطيب

أكد لنا **لطفي الزين** رئيس مجلس إدارة ميدغلف للتأمين MEDGULF ومديرها العام **محمد الخطيب** « أن الشركة حافظت على عملائها رغم الأوضاع السيئة وتمكنت من تحقيق نمو في حجم محفظتها».

شيرين الزين مديرة إقليمية لشركة ADDISON BRADLEY



أوكلت إلى الآنسة **شيرين الزين** مهام تطوير أعمال ADDISON BRADLEY في الإمارات والمنطقة العربية وقد عيّنت مديرة عامة للشركة في الإمارات.

شيرين تخرجت من جامعة القديس يوسف USJ بالوساطة والمفاوضات ثم درست الحقوق في KING'S COLLAGE – لندن وحازت على ماستر بالحقوق من BPP LAW SCHOOL.

MEDGULF الأردن تبارك لزميليها

تقدمت شركة المتوسط والخليج للتأمين (ميدغلف–الأردن) ممثلة بمديرها العام **أمين صبري** بأسمى التهاني والتبريكات للزملاء الكرام من دائرة التأمينات العامة وتأمين المركبات لحصولهم على شهادة الدبلوم DIP CII من معهد التأمين القانوني في لندن متمنية لهم المزيد من التقدم والنجاح.


أمين صبري متوسطا زميليه المكرمين

INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L.
إينـاتيـك لوسـاطـة التـأمين ش.م.م.

Head Office: St. Georges Square Bloc B - 3rd Floor - Jal El Dib, Lebanon
Tel: (04) 718775 - 718776 - Fax: (04) 718777 - Cel: (03) 489489
Email: inatek@cyberia.net.lb

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

CAPE تتصدّر لائحة وسطاء التأمين


فادي رومانوس


أنطوني نعوم

مـــــا زالت شـــركـــة كـــاب CAPE لوساطة التأمين تتصدر لائـحـة أقسـاط وسطاء التأمين في لبنان حسب إحصاء «البيان الإقـتـصـاديـة» الأخير بالرغم مـن الأوضـــاع الإقتصادية والصحية السيئة في لبنان.

يرأس الشركة **فادي رومانوس** والرئيس التنفيذي **أنطوني نعوم**.

نمو في حجم أعمال RSA/DIFC


CHRIS RILEY

تـــمـــكـــنت شـــركـــة RSA/DIFC من تحقيق نمو جيد في حجم أعمالها بالرغم من ظروف العمل الصعبة.

وعلّق الرئيس التنفيذي للشركة **كريس رايلي CHRIS RILEY** أن التـغـطـيـات والـخـدمـات الـعـالـيـة الـجـودة الـتـي تؤمنها الشركة لعملائها تـلاقـي اسـتـحـسـانـاً وما زالت الشركة تبحث عن فرص النمو إنما بحذر ودراسة.

ثلاث شركات مغربية تحصل على رخص لممارسة عمليات التأمين التكافلي

حصلت ثلاث شركات على رخص من قبل هيئة مراقبة التأمينات والإحتياطات الإجتماعي من أجل ممارسة عمليات التأمين التكافلي.

ومن المرتقب أن تقدم هذه الشركات، بعد استكمال المساطر القانونية المطلوبة، خدمات التأمين لفائدة الحاصلين على تمويلات من البنوك التشاركية.

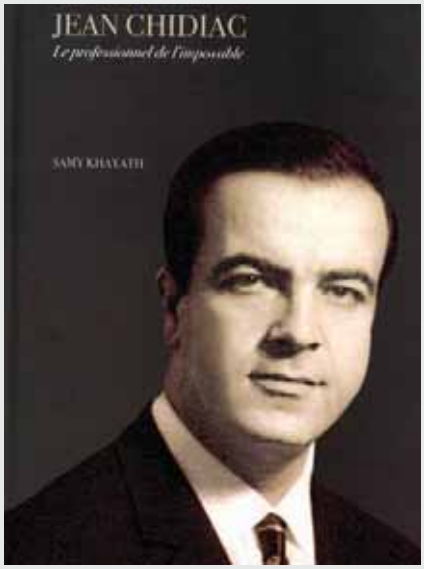
ويتعلق الأمر بكل من «وفا تكافل»، و«تعاونية التأمين التكافلي»، و«التكافل للتأمينات»، وهي رخص خاصة بشركات جديدة تابعة لشركات التأمين التقليدية.

ويرتقب أن يساهم إخراج التأمين التكافلي في زيادة الإقبال على البنوك التشاركية، وضمان التأمين لزبائنها على كل المنتجات المتوفرة.

ويتوقع عدد من الخبراء أن ينجح التأمين التكافلي في حيازة حوالى ٥٪ من سوق التأمينات بالمغرب، في غضون السنوات العشر المقبلة.

هدية أليانز ALLIANZ للعام ٢٠٢٢

كتاب عن حياة مؤسسها جان شدياق



هدية شركة أليانز ALLIANZ ش.م.ل. للعام الجديد، كانت كتابا عن حياة مؤسسها المرحوم **جان شدياق**، كتبه بالفرنسية الفنان **سامي خياط**، تلبية لرغبة السيدة **نايلة** إبنة المؤسس التي رغبت بتخليد ذكرى والدها.

قدم الكتاب كلمة إهداء كل من **أنطوان عيسى** رئيس مجلس إدارة الشركة و**باسم عاصي** المدير العام للشركة ومما جاء في كلمة الإهداء، ان **جان شدياق** أسس الشركة الوطنية للضمان (SNA) سنة ١٩٦٣ بمشاركة رجال أعمال كبار وشركات تأمين عالمية. وسرعان ما تحوّلت الشركة الى لاعب إقليمي ومرجعية لأسواق للتأمين العالمية، وقبل حوالى ٢٠ سنة، استحوذت أليانز الألمانية على كامل أسهم الشركة. فعدّلت إسم الشركة ليصبح أليانز ش.م.ل. ALLIANZ SAL.

أمـا المؤلف **سامي خياط** فقـد روى سيرة **جان شدياق** الذي ولد في زحلة سنة ١٩٢٩ عارضاً المراحل التي قطعها خلال مسيرته المهنية حيث بدأ وكيلاً لشركة الاتحاد الوطني للتأمين UNION NATIONALE في البقاع. وما لبث أن أسس SNA بمشاركة كبار رجال الأعمال في تلك الحقبة ومساهمة شركتين بريطانيتين هما EAGLE STAR و ALEXANDER HOWDEN . وقد اتخذ شدياق للشركة مقراً في بناية بيبلوس (BYBLOS) في ساحة الشهداء.

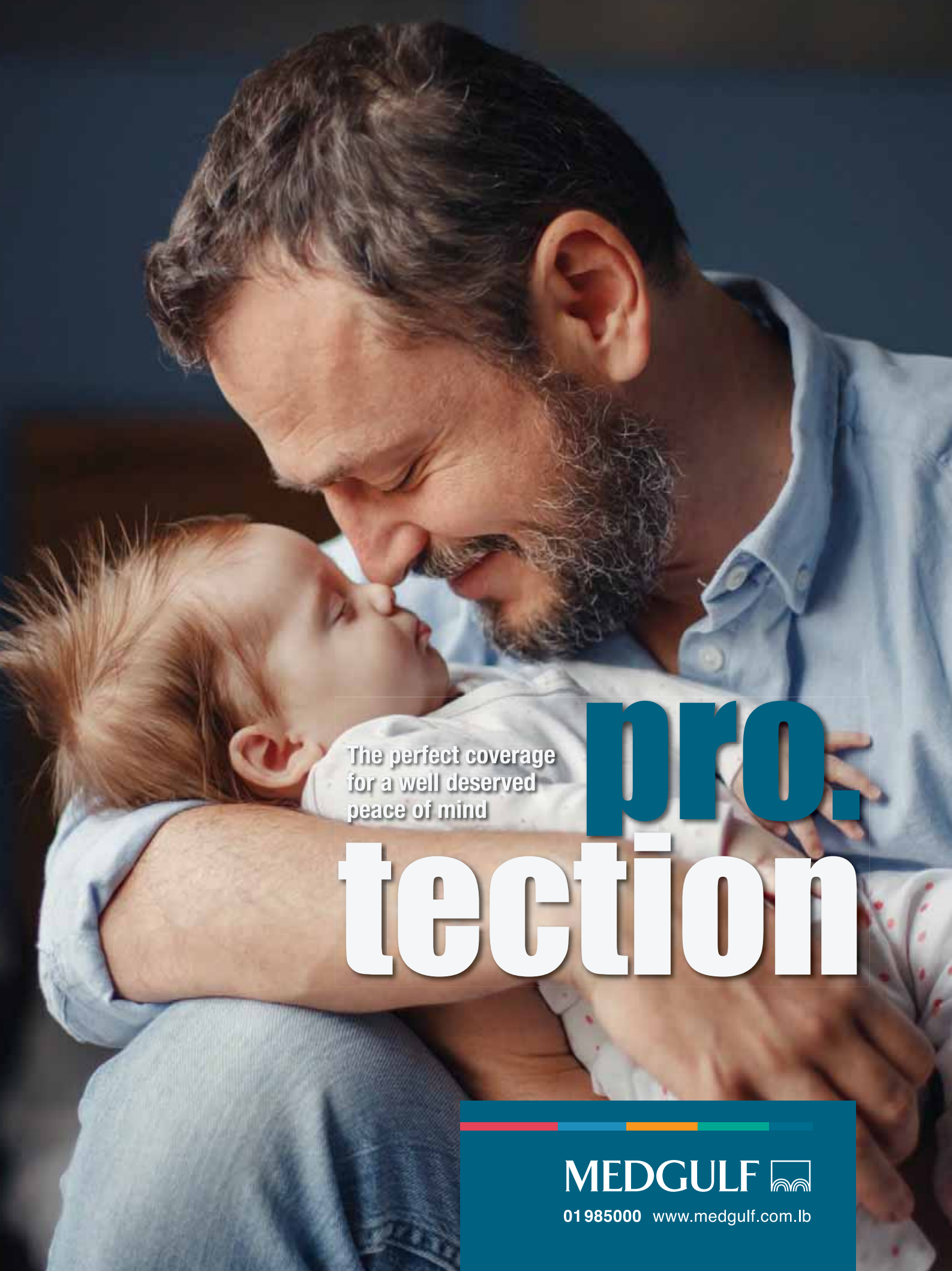
ومع تنامي أعمالها بنى لها مركزاً مميزاً في محلة التباريس لا يزال يعرف بإسمها واختار لها **الفرد نقاش** رئيس الجمهورية السابق رئيساً لها. ثم ذكر المؤلف كيف ان المرحوم **جان** أسرع للاتصال بـ **أنطوان واكيم** ما أن تخرج **واكيم** من سـويسـرا بـدبلـوم (HEC) اكـتـواري ACTUARY وعرض عليه ترأوس فرع التأمين على الحياة في الشركة.

ومـا لبث أن اصبـح **واكيم** مديـراً عـامـاً خلفـاً لـ **جان شدياق** بعد وفاته.

وعرض **واكيم** المتاعب التي مر بها لبنان خلال حرب ١٩٧٥ الى ١٩٩٠ وجعلت الشركات العالمية تغادر لبنان، وقد عرضت الشركتان البريطانيتان في تلك الحقبة ان تشتريا الشركة بـ ٩ مليون دولار او تغادران. وقد رفض **جان شدياق** ان يبيع. ومطلع التسعينات تلقت الشركة عرضا من مجموعة أليانز ALLIANZ فوافق المساهمون.

نذكر أخيرا ان **جان شدياق** ترأس جمعية شركات الضمان في لبنان اعتبارا من تأسيسها سنة ١٩٧١ وهو كان قد تقدم بطلب تأسيسها مع كل مـن **مارسيل هانموغلو** ممثل UAP فـي حينـه (اصبحت AXA ME و**اسعد بشور** رئيس شركة يونيون جنرال GENERAL UNION التي أصبحت المشرق للضمان الآن.

توفي الفقيد **جان** سنة ١٩٨٧ إثر عملية جراحية بالقلب، وكان قد تعرّض لذبحة قلبية وهو في الـ ٣٦ من عمره. الا انه كان يحب الحياة ومدمن على السيجارة والسيجار ورفض ان يتخلى عنهما حتى اليوم الأخير من حياته.


The perfect coverage
for a well deserved
peace of mind
pro.
tection
MEDGULF
01 985000 www.medgulf.com.lb

أبرز إنجازات الشركة اليمنية الإسلامية للتأمين خلال الأعوام الثلاثة الأخيرة

حافظ الباقري: وزعنا أعلى نسبة فائض تأميني وأعلى نسبة أرباح للمساهمين



سلّط، مدير عام الشركة اليمنية الإسلامية للتأمين **حافظ الباقري**، الضوء على أهم الإنجازات المحققة للشركة خلال الأعوام الثلاثة الأخيرة مشيراً إلى أنه تم رفع رأس مال الشركة من ٤٠٠ مليون ريال يمني إلى مليار ريال يمني، كما تم شراء مبنى خاص، خُصص جزء منه مكاتب للشركة والجزء الآخر للإستثمار العقاري (تأجير مكاتب)، لافتاً إلى الإنتهاء من الهيكل التنظيمي للكادر الوظيفي للشركة.

وأضاف **الباقري** أنه تم إعداد الخطة الخمسية للشركة للأعوام (٢٠٢٢- ٢٠٢٧) مع زيادة الحصة السوقية إلى ٧٪ في السوق التأمين اليمني، فضلاً عن توزيع أعلى نسبة فائض تأميني لحملة الوثائق عام ٢٠٢٠ بنسبة ٢٠٪ وتوزيع أعلى نسبة أرباح للمساهمين بنسبة ١١٪، معلناً توزيع الشراكة في قطاع التأمين إقليمياً ومحلياً وتوسيع التعامل والعلاقات مع شركات إعادة التأمين الدولية والإقليمية، إلى جانب تحسين شروط وتغطيات إتفاقيات إعادة التأمين.

يذكر أن الشركة اليمنية الإسلامية للتأمين تأسست في العام ٢٠٠١ وباشرت أعمالها مطلع عام ٢٠٠٢ على يد مجموعة من رواد الإقتصاد الإسلامي (بنوك إسلامية ومؤسسات تجارية وأفراد) جمعتهم رغبة صادقة في تقوية الإقتصاد الإسلامي وترسيخ مبادئه كبديل للأنظمة الإقتصادية الأخرى، وبمرور السنوات وبفضل جهودها وحرصها على تلبية إحتياجات ومتطلبات العملاء، أصبحت الشركة في مصاف الشركات المحلية المتقدمة.

الشرق العربي للتأمين gig أولى في بطولة كرة القدم لشركات التأمين الأردنية



بتنظيم مشترك ما بين الاتحاد الاردني لشركات التأمين وشركة سوليدرتي الاولى للتأمين، اختُتمت مباريات بطولة كرة القدم لشركات التأمين الاردنية وانتهت بإعلان الفائزين بالبطولة، حيث كان الفريق الفائز بالمركز الاول فريق شركة الشرق العربي للتأمين gig، حلّت متلايف ثانية، والتأمين الاردنية ثالثة.

وجرى تكريم الفرق الفائزة من قبل المهندس **ماجد سميرات** رئيس مجلس ادارة الاتحاد الاردني لشركات التأمين والسيد **علاء عبد الجواد** الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي للتأمين راعي البطولة، حيث تم تسليم كأس البطولة شركة الشرق العربي للتأمين الذي تسلمه عن الشركة الدكتور **علي الوزني** الرئيس التنفيذي للشركة، وكذلك توزيع الميداليات على لاعبي الفرق الثلاثة الفائزة.

الاتحاد الأردني لشركات التأمين يطلق خطته التدريبية للعام ٢٠٢٢



أعلن **ماهر الحسين** مدير الاتحاد الأردني لشركات التأمين عن اطلاق الاتحاد لخطته التدريبية لعام ٢٠٢٢ والتي تتضمن (٢٩) برنامجاً تدريبياً، حيث أن أول برنامج سيبدأ في ١٨ كانون الثاني (يناير) من العام ٢٠٢٢ علما بأن الخطة التدريبية للاتحاد لعامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ قد تم تأجيلها نظرا لجائحة «كورونا» والتي كان للاتحاد المبادرة في طرحها لأول مرة على مستوى اتحادات وجمعيات التأمين العربية، بمنح كل شركة تأمين عضو في الاتحاد الاردني مقعدين مجانيين في كل برنامج تدريبي، بهدف رفع كفاءة الموظفين العاملين في القطاع.

وأكد **الحسين** بأن هذا القرار يأتي استمراراً لدور الاتحاد في عقد برامج تدريبية تحاكي مستجدات التأمين بكافة فروعه، وتلبي الاحتياجات التدريبية لموظفي شركات التأمين والتي تم رصدها من الاستبانات التقييمية التي تم توزيعها خلال البرامج والنشاطات التدريبية التي عقدها الاتحاد، ومتابعة الإحتياجات التدريبية لشركات التأمين في ضوء المستجدات التشريعية ونقل الرقابة للبنك المركزي ومتطلبات قانون تنظيم اعمال التامين الجديد رقم ١٢ لسنة ٢٠٢١ خاصة ما يتعلق باستحداث وظائف رئيسية في الشركات تتعلق بالحوكمة والامتثال وإدارة المخاطر.

ترست
للتأمين
فلسطين



نتمنى لكل العالم من الأراضي المقدسة السلام

ترست فلسطين

C&G لا تزال تشهد نمواً في ظل الظروف



ايلي خطار



هلا غطمي

أفادنا الشريكان المفوضان لشركة كومرشال اند جنرال لوساطة إعادة التأمين C&G **ايلي خطار** و**هلا غطمي** أن الشركة تحافظ على مسيرتها الناجحة، وأنها لا تزال تشهد نمواً في حجم أعمالها برغم الظروف الصعبة التي تشهدها المنطقة.

MEARCO: محافظة على الأرباح



ما زالت شركة MEARCO تركز على الربحية مقابل الأقساط.

وقد حافظت على نفس الاستراتيجية في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها لبنان حسب ما أفادنا به المدير العام **شادي عيسى**.

INATEK تحافظ على عملائها



تمكنت شركة INATEK بفضل شخصية رئيسها **إيلي كتانة** من الحفاظ على عملائها وحجم أعمالها وقال لنا **إيلي** أنها تكيّفت مع الأوضاع وأن معظم العملاء باتوا يدركون أهمية التعامل بالدولار «الفريش».

توزيع ٣ سيارات MG موديل ٢٠٢٢ خلال مؤتمر العقبة للتأمين



أعلنت اللجنة التنظيمية لمؤتمر العقبة الثامن للتأمين المقرر عقده بين ١٥ و١٩ أيار ٢٠٢٢عن ماهية المفاجأة التي نوه عنها في اعلاناته السابقة حيث سيتم توزيع ٣مركبات نوع MG موديل ٢٠٢٢ كهدايا على المشاركين المسجلين في الموقع الإلكتروني للمؤتمر وهو www.aqabaconf.com وذلك من خلال القرعة على ارقام المشاركين ID Numbers، حيث ستجري القرعة اثناء حفلات العشاء الثلاث التي تقام على شرف المشاركين ايام ١٦ و١٧ و١٨ ايار.

واشار الاتحاد الاردني لشركات التأمين في بيان صحفي مرفق به هذا الإعلان وشروطه والجهات التي يحق لها الاستفادة من هذه الهدايا الثلاث ومنها منح هذه المركبات غير مسجلة او مجمركة او مؤمنة او مرخصة كونه من المحتمل ربحها من عدد من المشاركين من خارج الأردن سواء من مشاركي الدول الأجنبية او العربية المشاركين بالمؤتمر.

وأضاف البيان ان فكرة هذه الهدايا جاءت لتكون فكرة استثنائية وغير تقليدية عما جرت عليه العادة في مثل هكذا مؤتمرات حيث من المتوقع ان يشارك في هذا الموتمر ما بين ٦٥٠مشاركاً الى ٧٠٠ مشارك من ما يزيد عن ٣٠ دولة والتي جاءت بعد انتهاء المبادرة الأولى المنتهية في ٢٠٢١/١٢/٣١ بمنح إقامة مجانية لمدة ليلتين كل من يسجل عبر الموقع الالكتروني للمؤتمر قبل هذا التاريخ على أن يتمتع بالعطلة المجانيةبعد انتهاء المؤتمر من ١٩ ايار الى ٢١ ايار ٢٠٢٢ بنفس درجة الفندق المختار خلال مشاركته في هذا المؤتمر.

وينظم هذا المؤتمر بدورته الثامنة لعام٢٠٢٢ بعد مسيرة نجاح امتدت من عام ٢٠٠٨ تطور بها المؤتمر بشكل كبير حتى أصبح واحدا من أبرز المؤتمرات والتجمعات التأمينية الإقليمية والعالمية.

بيع ARGO GLOBAL مالطا

أعلنت مجموعة ارغو ARGO عن اتفاقية لبيع شركة ARGOGLOBAL التابعة لها في مالطا الى RIVERSTONE HOLDING.

ARGOGLOBAL

Guy Carpenter merges UK and European facultative operations

Reinsurance broker **Guy Carpenter** combined its Continental European and U.K. facultative operations into a single division on Jan. 1, 2022. Nicola Fraccalvieri, who has served as a managing director at **Guy Carpenter** for the past 13 years, will lead the division as the head of Continental Europe facultative. He has more than 25 years' industry experiencing, with prior roles including Team Leader at Aon and Executive Director at Willis.

Guy Carpenter, which places more than $1.6 billion in facultative reinsurance across a range of business lines, including energy, property, casualty, specialty and marine, stated that the move will enhance its ability to deliver effective facultative solutions to clients across these regions.

بيتك للتأمين الأفضل تكافليا
بفضلكم عملائنا لعام 2021



GET IT ON Google Play

Available on the App Store

(+965) 1803030

@kfhtakaful

KFH Takaful

معنى جديد للتكافل

مشاركة إيجابية للتأمين الوطنية في معرض كركوك للطاقة والإعمار والإستثمار


إسراء صالح داود

شاركت شركة التأمين الوطنية في فعاليات معرض كركوك الأول للطاقة والإعمار والإستثمار حيث افتتح المعرض السيد **راكان الجبوري** محافظ كركوك. قد تم عرض الخدمات التأمينية على الوزارات والشركات المشاركة بالمعرض. وزار جناح الشركة محافظ كركوك وقد أشاد بعمل الشركة من اجل نشر الوعي التأميني بالمحافظة. وقد استقبل جناح الشركة العديد من المواطنين حيث تم شرح أنواع وثائق التأمين التي تسوقها الشركة وتعريفهم بأهمية الخدمات التأمينية وما تحققه من فوائد تعود بالنفع على المجتمع.

يذكر ان رئيسة شركة التأمين الوطنية هي السيدة **إسراء صالح داود.**

مؤمن مختار أميناً عاماً لـ FAIR



إختارت اللجنة التوجيهية المنبثقة عن مجلس إدارة الإتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين FAIR بالإجماع **مؤمن مختار** الرئيس السابق لشركة مصر للتأمين ليكون أمينا عاما لـ FAIR لمدة ٤ سنوات متمنين له النجاح والتوفيق.

ومن المعروف ان الـ FAIR يرأسه **علاء الزهيري** ويضم في عضويته ٢٥٠ شركة كأعضاء للإتحاد يمثلون ٥٧ دولة إفريقية وآسيوية.

من «البيان الاقتصادية» لـ **مؤمن** مبروك مع دوام النجاح والتوفيق.

مجلس الضمان الصحي التعاوني يصنف TCS أولى بين شركات ادارة المطالبات


محمد مصري

صنّف مجلس الضمان الصحي التعاوني شركة العناية الشاملة السعودية TCS الأولى بين شركات إدارة المطالبات والثالثة بين شركات قطاع التأمين الصحي من حيث أفضل أداء وذلك بحسب المؤشرات الخاصة بمنصة نفيس للخدمات التأمينية وذلك بالتزامن مع اقتراب الموعد النهائي لتحقيق النسبة المستهدفة لتبني المنصة.

عمومية «أمانة للتأمين» توافق على الاندماج مع عناية للتأمين.. وعمومية عناية ترفض

أعلنت شركة «أمانة للتأمين»، أن الجمعية العمومية وافقت على أحكام اتفاقية الاندماج المبرمة بين شركة «أمانة» وشركة «عناية»، على زيادة رأس المال من ١٣٠ مليون ريال الى ٢٨٨,٥٨ مليون ريال، وذلك وفقا لشروط وأحكام اتفاقية الاندماج، على أن تسري هذه الزيادة عند نفاذ الاندماج وفقا لأحكام نظام الشركات واتفاقية الاندماج.

هذا وأعلنت شركة عناية للتأمين في بيان منفصل على تداول، ان الجمعية العمومية رفضت العرض المقدم من شركة أمانة لغرض دمج شركة عناية السعودية للتأمين في شركة «أمانة للتأمين التعاوني».

الاتحاد الاردني يلتقي مدراء التأمين الاسلامية



إلتقى **ماهر الحسين** مدير الاتحاد الاردني لشركات التأمين الاستاذ **رضا دحبور** مدير عام شركة التأمين الاسلامية، وذلك تفعيلاً لسياسة الاتحاد ومجلس الادارة بالتواصل مع شركات التأمين أعضاء الهيئة العامة للاتحاد، للتهنئة بالعام الجديد وللوقوف على ملاحظات ومقترحات الشركات لتطوير قطاع التأمين وتبني الافكار التي تصب في تعزيز صورة قطاع التأمين في المملكة.

وحضر الاجتماع أيضاً ممثلون عن الادارة التنفيذية في الاتحاد، د. **مؤيد كلوب** نائب مدير الاتحاد و**ماهر عواد** مساعد مدير الاتحاد لشؤون الدراسات والتدريب بحضور **عبد السميع النتشة** و**ياسر التميمي** من شركة التأمين الاسلامية، حيث تمت مناقشة أوضاع سوق التأمين الاردني في ضوء المستجدات الاقتصادية والتأمينية، وكذلك مشاركة شركتهم في مؤتمر العقبة واطلاعهم على مستجدات المؤتمر والتحضيرات الجارية لانجاح أعمال المؤتمر والجهات الدولية والعربية المشاركة فيه.

وثمّن **رضا دحبور** نهج الاتحاد الاردني لشركات التأمين بالتواصل المستمر مع شركات التأمين واطلاعها على آخر المستجدات.

مصر لتأمينات الحياة
MISR LIFE INSURANCE
بكره يبدأ النهاردة

تتصدر القمة لشركات التأمين فى سوق التأمين المصرى من خلال مؤشرات مالية قوية

1st

٥٣٪ نمو في حجم الاعمال خلال العام

الإحتفاظ بالتصنيف الإئتماني العالمي من مؤسسة A.M. Best للعام السادس على التوالي

- اكثر من ١,٢ مليون عميل فردي
- اجمالي مبالغ التأمين ٦٣ مليار جنية من خلال ٣٠ برنامجاً تامينياً
- ١٠٠٠ عقد تأمين جماعي
  برؤوس أموال ٢٨٦ مليارجنيه
  تغطى حوالى ٥,١ مليون عميل


أ. باسل الحيني


أ. هشام توفيق


أ. محمد مصطفى


د. أحمد عبد العزيز


أ. محمد عبد الجواد

عقدت الجمعية العامة لشركة مصر لتأمينات الحياة برعاية الاستاذ / هشام توفيق وزير قطاع الاعمال العام وبرئاسة الاستاذ / باسل الحيني رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتامين وبحضور أعضاء الجمعية العامة واعضاء مجلس ادارة شركة مصر لتأمينات الحياة وبرئاسة الاستاذ / محمد عبد الجواد رئيس مجلس الادارة والدكتور / احمد عبد العزيز العضو المنتدب التنفيذي للشركة والاستاذ / محمد مصطفي العضو المنتدب لشئون التأمين والمناطق
كما حضر اجتماع الجمعية العامة السادة ممثلي الهيئة العامة للرقابة المالية والجهاز المركزي للمحاسبات

٢,٥ مليار جنيه رأس المال المدفوع

١,٦ مليار جنيه صافي ارباح العام

- ٤,٤ مليار جنيه مطالبات مسددة للعملاء
- ٣٧,١ مليار جنيه اجمالي الأستثمار
- ٧,٧ مليار جنيه اجمالي الاقساط
- ٢٧,٤ مليار جنيه حقوق حملة الوثائق
- ١١,١ مليار جنيه حقوق المساهمين
- ٤٠,١ مليار جنيه أصول الشركة

٨ مليون عملية دفع لأقساط التأمين من خلال القنوات الإلكترونية

وثيقة الحماية والإستثمار

تنفرد الشركة بتقديم وثيقة مصر– حماية واستثمار مع الاشتراك في الارباح والتي جمعت بين المزايا التامينية والاستثمار .
تقدم الوثيقة الحماية التأمينية الشاملة مع صرف قيمة مبلغ التامين مضافا اليه قيمة الارباح .
يمكن منح قروض بضمان الوثيقة بعد مرور ٣ سنوات من التعاقد
يجري السحب علي الوثيقة مرتين سنويا والجائزة هي صرف مبلغ التأمين الاصلي بالكامل , وللفائز الحق في دخول جميع السحوبات طوال فترة سريان الوثيقة .

وثيقة شهادة أمان

هي شهادة ادخار بنكية ذات عائد متميز تصدرها البنوك المشاركة في المبادرة , وتحت تغطية تأمينية من شركة مصر لتأمينات الحياة تبدأ قيمة الشهادة من ٥٠٠ جم ومضاعفتها حتي ٢٥٠٠ جم وتمنح مزايا تأمينية لحامل الشهادة , ويدفع مبلغ التعويض دفعة واحدة أو دفعات شهرية لمده ٥ أو ١٠ سنوات طبقا للاختيار .
تدخل الشهادة في سحب كل ثلاثة شهور علي مبلغ ١٠ آلاف جم لعدد ٢٠٠ فائز .

وثيقة معاش بكرة

الوثيقة الأولى من نوعها في السوق المصري، وتقدم حصريا لعملاء البنك الأهلي المصري والتي تتيح مزايا وتسهيلات متعددة تنفرد بها عن أي وثائق أخرى.
يتم صرف المعاش حسب اختيار العميل على دفعة واحدة أو معاش شهري ثابت يصرف لمدة ١٠ سنوات ،
تدخل الوثيقة سحب مرتين سنويا ؛ والجائزة هي زيادة قدرها ٧٥ ٪ من مبلغ التقاعد أو مدفوعات التقاعد المستقبلية

ماريو غريكو (ZURICH):
نحن في سباق دائم لنحقق جميع أهدافنا


MARIO GRECO


PETER ENGLUND


ينال نقاوة

أشار الرئيس التنفيذي لشركة زيوريخ للتأمين ZURICH **ماريو غريكو MARIO GRECO** ان شركتهم قد تتجاوز أهدافها للعام الحالي ٢٠٢٢ حيث كان أداء الشركة جيدا خلال جائحة COVID-19.

وحددت خامس اكبر شركة تأمين في أوروبا أهدافا طموحة مدتها ثلاث سنوات في نوفمبر ٢٠١٩، بما في ذلك زيادة هدفها لأرباح تشغيل الاعمال بعد العائد الضريبي على حقوق المساهمين الى اكثر من ١٤٪ من الهدف السابق البالغ اكثر من ١٢٪.

ولفت **غريكو** الى انهم في سباق دائم لتحقيق جميع أهدافهم خلال عام ٢٠٢٢، مؤكدا ان بإمكانهم حتى تجاوز تلك الأهداف.

وكانت شركات التأمين متشائمة بشأن آفاق الصناعة عندما انتشر فيروس «كورونا» في أوائل عام ٢٠٢٠ ولكنها ظلت مربحة بعد استبعاد COVID-19 من العديد من الوثائق ورفع اقساط التأمين.

وقال **غريكو** ان اعمال التأمين التجاري، على وجه الخصوص، من المرجح ان تشهد نموا قويا هذا العام، مدعومة بارتفاع نسب الاقساط وزيادة الطلب على التغطية، مضيفا ان الاسواق التقليدية مثل المانيا وسويسرا وكذلك الأسواق الناشئة مثل البرازيل واندونيسيا وفرت فرصا للنمو، مشيرا ان النمو لن يأتي بالضرورة من خلال الدخول في عمليات استحواذ.

وتابع: «اذا كنت بحاجة الى تغيير نفسك، فإن الدخول في عملية استحواذ ليس دائما الحل المناسب، بل السعي الدائم والحرص على توفير متطلبات واحتياجات العملاء».

والجدير ذكره ان شركة زيوريخ ستعلن عن نتائج عام ٢٠٢١ بأكمله في ١٠ فبراير.

يذكر ان لمجموعة زيوريخ للتأمين مكتب إقليمي في DIFC يديره **بيتر انغلاند PETER ENGLUND** ويساعده **ينال نقاوة**.

لقاء تأميني لغرفة تجارة وصناعة عمان



نظمت غرفة تجارة وصناعة عمان لقاء مشترك في المقر الرئيسي لبنك التنمية العمانية حضره المسؤولين بالبنك ووزارة الثروة الزراعية بالاضافة الى الشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE وشركة ظفار للتأمين DHOFAR INS حيث تمت مناقشة أهمية توفير نظام للتأمين على المحاصيل الزراعية ضد مخاطر الأنواء المناخية والآفات والأمراض لزبائن البنك، وذلك يأتي ضمن جهود الغرفة المتواصلة والمشتركة مع لجنة المال والتأمين والهيئة العامة لسوق المال والوزارة بهدف تنويع مصادر الدخل والأمن الغذائي، فضلا عن توفير الحماية للمزارعين والمقترضين وحماية مصالح البنوك وشركات التمويل من مخاطر الانواء المناخية والآفات الزراعية وتطوير حجم أقساط التأمين في البلاد.

SLOOP
تحافظ على مسيرتها الناجحة


سليم يارد

أفادنا **سليم يارد** رئيس شركة SLOOP لوسطة التأمين أن الشركة تحافظ على مسيرتها الناجحة. وأمل أن تتحسن أوضاع البلاد.

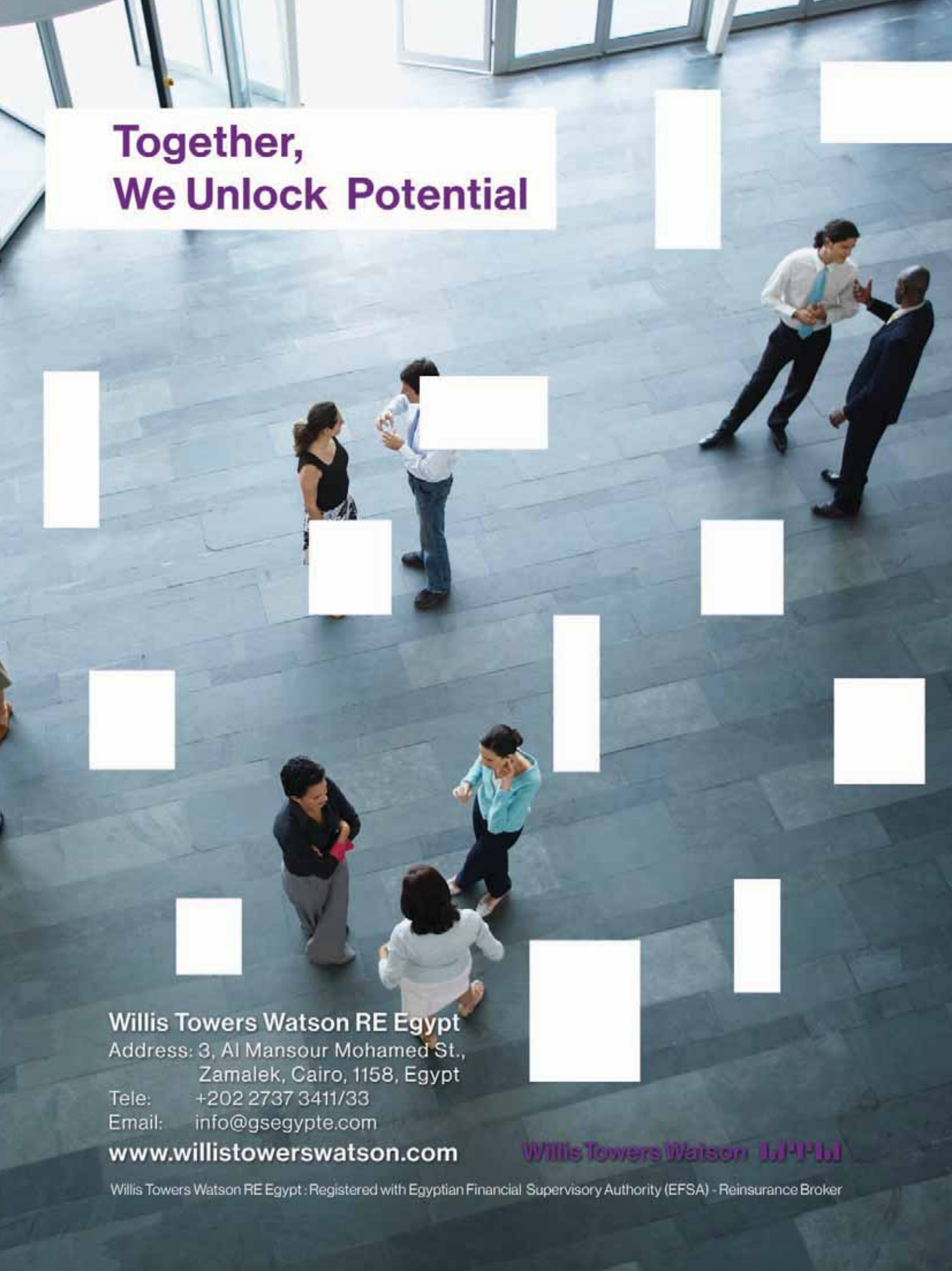
أكسا العالمية تعلن بيع وحدتها المصرفية البلجيكية مقابل ٦٩١ مليون يورو

أعلنت مجموعة أكسا العالمية إتمام بيع وحدتها المصرفية البلجيكية AXA BANK BELGIUM لصالح بنك BANK CRELAN البلجيكي مقابل إجمالي قيمته ٦٩١ مليون يورو.

ووفقا للاتفاق بين الفريقين، فإنه سيتم دفع صافي مبلغ نقدي قيمته ٦١١ مليون يورو لصالح مجموعة أكسا مقابل بيع الوحدة المصرفية، بينما سيدفع AXA BELGIUM مبلغ ٨٠ مليون يورو لشركة CRELAN مقابل شراء شركة تأمين CRELAN.

كما تضمنت الصفقة توقيع شراكة بين أكسا وCRELAN لتوزيع وثائق التأمين بهدف توسيع الشراكة الحالية بين المجموعتين.

ووفقا لشروط الإتفاقية الأولية، اشترت CRELAN أيضا سندات طارئة قابلة للتحويل مقابل ٩٠ مليون يورو سبق إصدارها من قبل AXA BANK BELGIUM الى مجموعة AXA، ومن المتوقع أن ينتج عن إتمام الصفقة تأثير إيجابي قدره ٤ نقاط على نسبة الملاءة ٢ لمجموعة أكسا في الربع الرابع من ٢٠٢١.



Willis Towers Watson RE Egypt
Address: 3, Al Mansour Mohamed St.,
Zamalek, Cairo, 1158, Egypt
Tele: +202 2737 3411/33
Email: info@gsegypte.com
www.willistowerswatson.com

Willis Towers Watson

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

ترست الجزائر تهدي سيارات إسعاف جديدة مجهزة بأحدث الوسائل الطبية



عبد الحكيم حجو

استكمالاً لحفاظها على السلامة العامة وضمن مسؤوليتها الإجتماعية أهدت ترست الجزائر (ترست هولدنغ، ترست بنك، ترست للتأمين وترست العقارية) سيارات إسعاف جديدة مجهزة بأحدث الوسائل الطبية مساهمة منها في محاربة جائحة «كورونا».

وكانت شركة ترست للتأمينات – الجزائر قد أطلقت في السابق منتوج «ترست حسن السياقة» TBC الذي يتميّز بعدة خصائص جعلته فريداً من نوعه، وإضافة جديدة لسوق التأمينات في الجزائر، يهدف بالدرجة الأولى إلى التقليل من حوادث المرور التي عرفت من خلاله الجزائر أرقاماً رهيبة في السنوات الأخيرة.

وقال في حينها، **عبد الحكيم حجو**، المدير العام لشركة ترست للتأمينات الجزائر: «المنتوج الجديد يمنح خاصية التأمين الشامل، ومتعدد الأخطار، بتسعيرة خاصة موجهة لكل فئات السائقين، كما يستفيد من خلاله المؤمن، بمراعاة مسؤولية المتسبّب في الحادث، مضيفاً أن الخدمة الجديدة، لها خاصية استهلاك التغطية التأمينية عند التصريح بالحادث، إذا كان السائق هو المسؤول عنه فقط، علاوة على أنه تأمين قابل لإعادة التعبئة الضامنة للمستهلك، بنفس طريقة إعادة تعبئة رصيد خط الهاتف النقال، مضيفاً في الوقت ذاته، أن المنتوج الجديد، الفريد من نوعه في الجزائر، يهدف بالدرجة الأولى إلى التقليل من حوادث المرور، هو تأمين بتكلفة أقل من ٧٠٪ عن التأمين لجميع الأخطار المطروحة في وكالات التأمين والمعروفة لدى المستهلك الجزائري.

في السياق ذاته، قال **حجو**، إن التأمين لا يقصي أحداً من المؤمنين، حيث يسمح لكل مكتتبيه بالإنضمام لنادي حسن السياقة، الذي سيمنحه عدة مزايا، من بينها المشاركة في المسابقة السنوية لاختيار أحسن سائق، والفوز بعدة جوائز للسائقين الذين لا يرتكبون حوادث مرور خلال السنة، بالإضافة إلى أن المنتوج سيعوّض للسائق المتضرّر من الحادث نسبة ١٠٠٪.

Continental Reinsurance organizing its 7th Pan-African (Re) Insurance Journalism Awards



Lawrence Nazare



Souvik Banerjea

Sponsored by Continental Reinsurance, the Pan-African Re/Insurance Journalism Awards recognize the outstanding work of journalists on re/insurance from across the continent. Successful candidates have to demonstrate how their articles have raised awareness and understanding of the re/insurance sector in Africa. In its 7th successful year, English, French, and, for the first time, Arabic entries are to be received between November 1st, 2021, and January 31st, 2022.

The awards are an extension of Continental Reinsurance's continued commitment to the advancement of excellence in the industry. The Pan-African Re/Insurance Awards were launched in April 2015.

Mr Lawrence Nazare, Group Managing Director at Continental Reinsurance, commented: "We are excited to introduce an Arabic category to this edition of the awards as a show of inclusivity and to reflect the diversity of the markets we serve".

He added: "Overall, we have seen exciting improvements in the extent of coverage for the (re)insurance sector in the years since we launched the awards. We look forward to seeing how the journalists have tackled the developing stories in the past year. We will be honoring the winners at an industry event in 2022".

The awards finalists will be announced in March 2022, while the winners will be announced and honored at an industry event in May 2022 – an opportunity for the winning journalists to learn more about insurance while having access to industry leaders and experts.

فيدلتي المتحدة تطلق MyBuddy أول تأمين شامل مستقل في الإمارات

أعلنت شركة فيدلتي المتحدة Fidelity United، إحدى شركات التأمين الرائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة، إطلاق منتجها للحيوانات الأليفة "MyBuddy" فمع تزايد اقتناء الحيوانات الأليفة، تزداد أيضاً تكاليف رعايتهم. وقد أنشئت الشركة منتجها الجديد انطلاقاً من سعيها للاستجابة للسوق في الوقت المناسب وفهمها لاحتياجات أصحاب الحيوانات الأليفة.

يقدم منتج MyBuddy، المصمم بعناية لتوفير قيمة كبيرة للعملاء وخيارات رعاية صحية شاملة لحيواناتهم الأليفة، ميزات حصرية مثل نفقات الرعاية البيطرية، واستحقاقات الوفاة، والتعويضات عند السرقة أو الشرود، والمسؤولية المدنية. والواقع أن منصة «فيدلتي المتحدة الرقمية» توفر تجربة خالية من أي تعقيدات أو عوائق تسهل العملية بدايةً من الحصول على عرض الأسعار إلى إصدار الوثائق وتقديم المطالبات، وغير ذلك الكثير.



وانطلاقاً من فهمنا بأن اقتناء الحيوانات الأليفة يتطلب رعاية مستمرة، فإن حاملي وثائق MyBuddy سيستمتعون بالإضافة إلى خطط التأمين الشاملة على الحيوانات الأليفة بمجموعة متنوعة من الخصومات في متاجر الحيوانات الأليفة المختارة، ومراكز العناية، وأماكن الرعاية النهارية والاستضافة.

بلال أدهمي، الرئيس التنفيذي لشركة «فيدلتي المتحدة»، قال: «رؤية حيوانه الأليف المحبوب يعاني من مرض أو إصابة شديدة هو كابوس لأي شخص يقتني حيواناً أليفاً. ومساعدة حيواناتنا الأليفة على عيش حياة مديدة وصحية من خلال الحصول على تغطية تأمينية هو ما يستحقه كل حيوان أليف. وعندما تلحق أي حالة طبية طارئة بالحيوانات الأليفة، يجب أن نكون مستعدين مالياً».

مجموعة الهبري تستكمل استحواذها على أكثرية أسهم ALIG



محمد الهبري

استكملت مجموعة الهبري استحواذها على ٣٥٪ من أسهم ALIG للتأمين ليرتفع مجموع أسهمها في الشركة إلى ٩٦٪.

يذكر أن رئيس مجلس إدارة الشركة المدير العام هو **محمد الهبري**.



نثق بالمهارات العالية

نحن، في شركة ترست، نؤمن بأهمية المهارات الفردية الخلاقة، ونسعى للمحافظة من خلالها على القيم التي تؤثر على تفانينا والتزامنا بإيصال خدماتنا على أكمل وجه.

ترست
الجزائر

بن عكنون، ص.ب 187 مالكي
الجزائر 16000، الجزائر
0982 400 596 / 0982 410 042
+213 (0) 23 48 92 26
contact@trustalgeriains.com

عضو في مجموعة ترست

د. شبّاب الغامدي (CCHI):

قطاع التأمين الصحي الخاص سيرتفع من ٢٠ إلى ٦٠ مليار ريال في العام ٢٠٣٠



نـوّه الأمـيـن الـعـام لـمـجـلس الضمان الصحي التعاوني CCHI الدكتور **شبّاب بن سعد الغامدي** بـأن مـهـمـة الـمـجـلس تتمثل في تـنـظـيـم الـجـوانـب الـفـنـيـة لـقـطـاع الـتـأمـيـن الـصـحـي الـخـاص في المملكة العربية السعودية بما في ذلك الـتـغـطـيـة والـجـودة والـكـفـاءة والشفافية، بالتعاون مع مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)، الـتـي تـنـظـم الـجـوانـب الـمـالـيـة لشركات التأمين، مؤكداً سعيهم إلى أن يكونوا رواداً في تحسين جودة الخدمات الصحية من خلال رفع كفاءة التأمين الصحي الخاص والتركيز على أربعة عوامل رئيسية هي التعاون مع ساما لتقديم قطاع تنظيمي نشط يركز على النتائج والكفاءة والشفافية، إعتماد التحول الرقمي والذي سيغير قواعد اللعبة عبر زيادة شفافية معلومات التأمين الصحي وجودتها، إلى جانب تعزيز الإبتكار لتعزيز جودة خدمات الرعاية الصحية من خلال التوجه نحو الرعاية الصحية القائمة على القيمة (VBHC)، حيث يشكل الفرد مركز العملية، وتكون النتائج هي الأساس لأداء نظام التأمين الصحي. أما العامل الرابع هو فريق عمل CCHI الذي يعد، بحسب الغامدي، أهم أصولهم لتمكين تحول مؤسستهم للمساعدة في بناء قطاع التأمين الصحي الخاص إلى حالة أعلى بكثير من الجودة والشفافية والكفاءة. وبالتالي، «فإننا نخدم مجموعات أصحاب المصلحة الرئيسيين لدينا وهم المستفيدون النهائيون، وأرباب العمل، وشركات التأمين، ومقدمو الرعاية، من خلال تشجيع وتسهيل معايير أعلى في كل جانب ومن خلال ضمان سوق مستدام وحيوي».

ومن ناحية أخرى، أشار **الغامدي** أن قناة التامين الصحي السعودي SHIB والسجلات الصحية الإلكترونية الوطنية السعودية (SeHe) ستشكل المنصة الرقمية الموحدة، حيث ستكون جميع معاملات التأمين الصحي الخاصة عليها، وسيكون مستوى الشفافية وجودة البيانات المتاحة مهمين للغاية في فهم المكان الذي يحتاج فيه المجلس إلى إجراء تغييرات وتحسينات محددة، مؤكداً أن العمليات ستتحرك بشكل أسرع في ظل إنخفاض التكاليف بشكل عام وزيادة الكفاءة والجودة. ولفت **الغامدي** أنه من خلال هذه المنصة سيمكنهم أيضاً تقليل الهدر والإحتيال وإساءة إستخدام نظام التأمين الصحي الخاص بشكل كبير لأن كل شيء سيصبح أكثر شفافية، مما سيفيد أصحاب العمل والمستفيدين النهائيين.

وفي سياق منفصل، أوضح **الغامدي** أن إجمالي الأقساط المكتتبة في قطاع التأمين الصحي الخاص في المملكة العربية السعودية يبلغ حوالى ٢٠ مليار ريال سعودي سنوياً، من خلال حوالى ١١ مليون مستفيد نهائي. ويستثنى من ذلك الحجاج والمعتمرين الذين يتمتعون بالتأمين الصحي من خلال تأشيراتهم. وتشير التقديرات، بحسب **الغامدي**، إلى أنه بحلول عام ٢٠٣٠، سيغطي قطاع التأمين الصحي الخاص حوالى ٦٠ مليون شخص، بما في ذلك المواطنين والمقيمين والحجاج والسيّاح، ويعني ذلك أن إجمالي الناتج المحلي سيبلغ حوالى ٦٠ مليار ريال سعودي سنوياً، مما يدل على إمكانات النمو الصحي للقطاع. وأكد أن شركات التأمين تلعب دوراً مهماً في إدخال الإبتكار والمنتجات التي تضيف قيمة إلى المستفيدين، مضيفاً أن ساما تدرس فكرة السماح لمزيد من الشركات العالمية بدخول السوق، مما سيزيد من المنافسة، معلناً دعمه لهذه الخطوة لأنها ستساعد في بناء سوق أكثر نضجاً وكفاءة وجودة أعلى، مؤكداً مواصلتهم بالتعاون مع ساما لضمان بقاء قطاع التأمين الصحي الخاص سليماً ومستداماً لجميع أصحاب المصلحة.

AFAQ في تطور مستمر



تستمر شركة AFAQ للوساطة بقيادة **الياس الغفري** في تحقيق نتائج جيدة مسجلة تطوراً تصاعدياً، حيث تقدم خدمات وتغطيات عالية الجودة لعملائها.

MOODY'S تصنف تكافل الراجحي A3 مع نظرة مستقبلية مستقرة



محمود دحدولي

أعلنت شركة الراجحي للتأمين التعاوني (تكافل الراجحي) عن المحافظة على التصنيف الائتماني للقوة المالية للتأمين (IFSR) في الفئة A3 من وكالة MOODY'S بنظرة مستقبلية مستقرة.

يعكس تصنيف القوة المالية للتأمين (IFSR) في الفئة A3 لتكافل الراجحي قوة المركز المالي وعلامتها التجارية باعتبارها ثالث أكبر شركة في سوق التأمين وقوة جودة الأصول والربحية الجيدة مع استمرار العائد على رأس المال (ROC) وانخفاض مخاطر كفاية الاحتياطي بالإضافة إلى جودة النسبة المجمعة.

تكافل الراجحي تجدد عقد تقديم خدمات تأمين المركبات مع «عبداللطيف جميل المتحدة للتمويل» و«الشركة المتحدة للبيع بالتقسيط»

جددت شركة الراجحي للتأمين التعاوني تكافل الراجحي عقد تقديم خدمات تأمين المركبات مع شركة عبداللطيف جميل المتحدة للتمويل والشركة المتحدة للبيع بالتقسيط.

وأضافت الشركة في بيان لها على «تداول»، أن العقد تزيد قيمته عن ٥٪ من إجمالي الأقساط المكتتبة للشركة للسنة المالية ٢٠٢١، لافتة الى أنه لا يمكن تحديد قيمة للعقد، حيث ترتبط قيمة الأقساط المكتتبة الناشئة عن العقد من نشاط المبيعات والذي لا يمكن تحديده.

«إتحاد الخليج الأهلية» و«الصقر للتأمين» يبدآن مناقشات مبدئية في احتمالية اندماج الشركتين

أعلنت شركتا اتحاد الخليج الأهلية للتأمين التعاوني والصقر للتأمين التعاوني عن قرار مجلس إدارتيهما مباشرة مناقشات مبدئية لدراسة جدوى اندماج الشركتين، موضحين ان الدخول في هذه المناقشات لا يعني بالضرورة ان عملية الاندماج ستتم بين الطرفين، ولكن فقط ليتم استكشاف وجود منفعة متبادلة بين مساهمي الشركتين.



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

أرباح الظفرة للتأمين الى ٩,٦٤ ملايين دولار وأقساطها ارتفعت ١٣,٣٪ الى ٦٦,٧ مليون دولار


كمال السرطاوي

حققت شركة الظفرة للتأمين، بقيادة **كمال السرطاوي**، نتائج جيدة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٢١، حيث بلغت أرباحها الصافية NET PROFIT نحو ٩,٦٤ ملايين دولار أميركي، وارتفعت اقساطها GWP بنسبة ١٣.٢٧٪ الى نحو ٦٦,٧١ مليون دولار مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠٢٠ . وحقوق الملكية SH EQUITY بنسبة ٩,٧٪ الى نحو ١١٦,٣٧ مليون دولار.

كما ارتفعت أصولها ASSETS بنسبة ٩,٩٥٪ الى نحو ٢٩١,٨٣ مليون دولار أميركي.

ضمانة: تمتين هيكليتها


صبحي الحسيني

أفادنا المدير العام لشركة ضمانة لبنان **صبحي الحسيني** أن بعض التغييرات الإيجابية حصلت داخل الشركة هدفت إلى تمتين هيكليتها وتحصينها وتطوير نظمها المعلوماتية.

خالد اللقاني يستقيل من العالمية ويتوجه الى .....



علمت البيان، أن **خالد اللقاني**، قدم إستقالته من شركة العالمية آر أس آي وهو بانتظار الحصول على موافقة «ساما» لإنتقاله الى شركة في المقدمة، علما أننا نتحفّظ عن ذكر إسم الشركة حتى تأكيد الخبر.

خالد الشويعر رئيسا تنفيذيا لشركة أكسا للتأمين التعاوني



قرر مجلس إدارة شركة أكسا للتأمين التعاوني AXA، تعيين **خالد عبدالعزيز الشويعر** بمنصب الرئيس التنفيذي للشركة، وذلك بعد الحصول على عدم ممانعة البنك المركزي (ساما) على التعيين.

وأشارت الى أن **الشويعر** تقلد عددا من المناصب القيادية في الشركة على مدى الستة عشر عاما الماضية، مقدما أداءات متميزة تمثلت في قدراته القيادية البارزة ومعرفته الواسعة بسوق التأمين السعودي، وهو حاصل على زمالة معهد التأمين القانوني، بالاضافة لعدد من الشهادات المهنية المتخصصة في الادارة المالية، الحوكمة والالتزام.

براكستون تكمل الاستحواذ على «أفرو أشين أسيستانس»


أيمن العجمي


محمد رضي

كشفت مجموعة براكستون BRAXTON المتخصصة في تقديم خدمات الدعم الفني والإداري للشركات العاملة في قطاع التأمين وإعادة التأمين عن استحواذها على شركة أفرو أشين أسيستانس AAA في سلطنة عمان. وهي شركة مملوكة من أفرو أشين أسيستانس – البحرين.

وبمناسبة استحواذ مجموعة براكستون على شركة AAA قال رئيس مجلس الإدارة لمجموعة براكستون، **أيمن العجمي** «ان استحواذنا على شركة «أفرو أشين أسيستانس» يأتي ضمن خططنا للتوسع خارج مملكة البحرين وزيادة حصتنا السوقية في منطقة الخليج، كذلك فإن هذه الخطوة تأتي ضمن خطط المجموعة لأن تكون المزوّد الرئيسي لحلول وخدمات الدعم الفني واللوجستي لشركات التأمين في المنطقة وتمكين شركات التأمين من تقديم خدمات متميزة لزبائنها».

وأكد **العجمي** أن خطوة الاستحواذ شملت أيضاً عملية الإستحواذ على محفظة شركة أفرو أشين أسيستانس –البحرين والتي تشمل العديد من الزبائن المهمين من شركات التأمين ووكلاء السيارات في مملكة البحرين.

من جهته قال **نبيل حجار** رئيس مجلس إدارة شركة أفرو أشين أسيستانس – البحرين: «إن قاعدة الزبائن التي بنتها شركة «أفرو أشين أسيستانس» في عمان وتميّزها في خدمة العملاء، أدى إلى اختيار «براكستون» الاستحواذ على هذه الشركة و«براكستون» شركة معروفة وذات سمعة جيدة في مجال خدمة الزبائن وذلك يضمن الاستمرارية في خدمة عملاء الشركة في المستقبل.

وأكد الرئيس التنفيذي للعمليات لشركة براكستون **محمد رضي** أهمية الإستحواذ في هذا القطاع باعتبار أنه يسهم في تقوية وتحسين نوعية ومستوى الخدمات، مؤكداً أنها خطوة في طريق طويل تسير فيه براكستون وتسعى فيه للمساهمة بشكل كبير في خدمة قطاع الخدمات اللوجستية في المنطقة.

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



and what's not

North assurance s.a.l.

Management Office

Sin El-Fil Blvd, Freeway Tower, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 90/1247 , Jdeideh, Lebanon

Tel: 01-511995
Fax: 01-511996

info@northassurance.com
www.northassurance.com

since 1973

إرتفاع أرباح الخليج التكافلي القطرية ٥٠٪ خلال ٩ أشهر



عبد الله العسيري

إرتفعت أرباح شركة الخليج للتأمين التكافلي القطرية في الربع الثالث من العام ٢٠٢١ بنسبة ٣٧٪ مقارنة بالفترة المقابلة من ٢٠٢٠، وصولا الى ١٠,٢ مليون ريال.

كما إرتفعت أرباح الشركة بإنتهاء الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٢١ بنسبة ٥٠٪، على أساس سنوي الى ٤٣,٢ مليون ريال بدعم من زيادة إجمالي الاستثمار والايرادات الأخرى بنسبة ٢٧,٧٪ وصولا الى ٦٧,٧ مليون ريال، وزيادة إجمالي إيرادات التكافل بنسبة ١٥٪ الى نحو ١٢٢ مليون ريال.

سعر سهم الخليج للتأمين التكافلي الأكثر إرتفاعاً بين شركات التأمين القطرية المدرجة خلال عام ٢٠٢١



هيثم المدرس

حقّقت بورصة قطر أداءاً قوياً خلال العام ٢٠٢١، حيث إرتفع المؤشر العام بنحو ١١,٤٪، مسجلاً أعلى إرتفاع سنوي في ٣ أعوام، مستفيداً من تعافي الإقتصاد والنمو القوي لأرباح الشركات المدرجة. وبلغت رسملة السوق في نهاية العام ٢٠٢١ ما قيمته ٦٦٧,٦ مليار ريال، مقارنة مع ٦٠٢,٢ مليار ريال في نهاية عام ٢٠٢٠، لتبلغ مكاسب البورصة خلال عام ٢٠٢١ ما قيمته ٦٥,٤ مليار ريال. وسجلت البورصة سيولة قوية، حيث بلغت قيمة التداولات ١١٢,٨ مليار ريال نتيجة لتداول ٤٧ مليار سهم، وتنفيذ ٢,٤٧ مليون صفقة خلال العام.

وتصدر سهم شركة الخليج للتأمين التكافلي مكاسب الأسهم بنسبة إرتفاع بلغت ٨٩,٧٪ وهو أعلى إرتفاع لسعر سهم بين شركات التأمين القطرية المدرجة خلال عام ٢٠٢١. وكانت قد بلغت ربحية سهم الشركة للفترة المنتهية بـ٣٠ سبتمبر من العام ٢٠٢١ نحو ٠,١٧ ريال قطري، مقابل ٠,١١ ريال قطري ربحية السهم بالفترة نفسها من العام السابق. وجاءت في المرتبة الثانية مجموعة الدوحة للتأمين بإرتفاع نسبته ٣٧,٩٣٪، وثالثاً في أفضل الإرتفاعات خلال العام سهم مجموعة قطر للتأمين بإرتفاع نسبته ١٦,٤٣٪ وحلّ رابعاً سهم الشركة الإسلامية للتأمين بإرتفاع نسبته ١٥,٩٤٪.



«بيتك تكافل» أفضل شركة تأمين تكافلي عالمياً في ٢٠٢١



حازت شركة بيتك للتأمين التكاقلي «بيتك تكافل» جائزة أفضل شركة تأمين تكافل في العالم لعام ٢٠٢١ من مجموعة جلوبل فاينانس العالمية تقديراً لإدائها ودورها في سوق التأمين التكافلي محلياً وعالمياً، وتميز وتنوع خدماتها ومنتجاتها، بالاضافة الى التقنية التي تضيفها على أعمالها وتميزها عن منافسيها.

كما وحصدت الشركة المركز الأول في قطاع التأمين التكافلي لعام ٢٠٢٠ وفق الترتيب الصادر عن وحدة تنظيم التأمين التي صنّفت «بيتك تكافل» في المرتبة الأولى على مستوى الكويت في قطاع التأمين التكافلي في تأكيد جديد على قدرة وملاءة الشركة ونجاح سياستها التشغيلية والتسويقية وحصتها التسويقية الكبيرة.

بالاضافة الى تدشينها العديد من المنتجات التأمينية الرقمية مواكبة للتطورات التكنولوجية وتسهيل إصدار الوثائق التأمينية للعملاء، فإن الشركة أضافت خدمة تقديم مطالبات العملاء أونلاين عبر تطبيقها حرصا منها على جودة خدمة ما بعد البيع، إضافة الى حجز خدمة المواعيد إلكترونيا.

وقد أبرزت جلوبل فاينانس في منحها الجائزة للشركة العديد من العوامل الإيجابية المهمة التي تعكس حالة التطور المستمر والتوسع المتزايد في جوانب العمل المختلفة والذي تعكسه مؤشرات اداء رئيسية ومن أبرزها النمو في الأصول والتنوع الجغرافي من خلال العمل في السوق الكويتي والتواجد في الخارج مع عملاء وحلفاء إستراتيجيين من شركات كبرى، بالإضافة الى إبتكار منتجات جديدة جاذبة وأكثر قدرة على إستقطاب العملاء.

الخليج للتأمين التكافلي
AlKhaleej Takaful Insurance



An Insurance Partner You Can Trust

- Individual Package Policies
- Medical, Travel & Group Life Insurance
- Casuality & Liability Insurance
- Motor Insurance
- Marine & Aviation Insurance
- Engineering Insurance
- Property Insurance

74080040 Toll Free: **8005007** www.alkhaleej.com cs@alkhaleej.com

LEADERS الإماراتية «سباقون مع التحوّل الرقمي»



من اليسار: سميح العيساوي وعزام تيسير

حافظت شركة ليدرز انترناشونال LEADERS لوساطة التأمين على موقعها المتقدم في شركات الوساطة الإماراتية.

وأشار الشريكان المفوضان **سميح العيساوي** و**عزام تيسير** إلى أن الشركة تكيّفت مع طريقة العمل عن بُعد وهي من الشركات السباقة في التحوّل الرقمي.

تصنيف A- ممتاز لشركة Malaysian Re من قبل AM Best



Zainudin Ishak
CEO Malaysian Re

أكدت وكالة AM Best تصنيف القوة المالية لشركة إعادة التأمين الماليزية Malaysian Re عند مستوى A- (ممتاز) والتصنيف الإئتماني للمصدر طويل الأجل عند درجة "a-"، مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وMalaysian Re هي شركة إعادة تأمين اقليمية رائدة وهي مملوكة بالكامل لمجموعة MNRB Holdings Berhad. وتم تصنيف Malaysian Re لأول مرة من قبل AM Best في عام ٢٠٠٦.

إعلان شركات التأمين المصرّح لها تقديم باقة الضمان الصحي لذوي الدخل المحدود

منحت DHA تصريحا لعدد من شركات التأمين تقديم باقة الضمان الصحي لذوي الدخل المحدود (PI) لأول مرة، وأشارت ان هذه الشركات ستخضع لفترة اختبار وتقييم مدتها ستة أشهر بحيث يمكن إلغاء التصريح الممنوح لها، وذلك بموجب قرار صادر من مؤسسة دبي للضمان الصحي.

الشركات

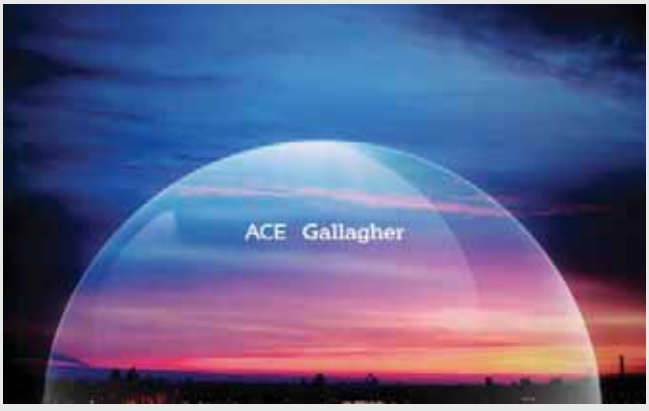
أبوظبي الوطنية ADNIC	ميتلايف METLIFE
الصقر الوطنية AL SAGR	نور تكافل NOOR TAKAFUL
سيجنا CIGNA	عمان للتأمين OIC
دبي للتأمين DUBAI INS	أورينت ORIENT
دبي الإسلامية DIC	قطر للتأمين QIC
دبي الوطنية DUBAI NATIONAL	سلامة SALAMA
ميدغلف MEDGULF	الاتحاد UNION

السعودية: الموافقة على اندماج ٥ شركات وساطة تأمين

أعلنت الهيئة العامة للمنافسة عن عدم ممانعتها من إتمام عملية التركز الاقتصادي بين شركة وتد الوطنية وشركة التكافل السعودي لوكالة التأمين وشركة العارض وشركة الماروز وشركة تقدير العالمية.

وتستهدف هذه السياسة، تحسين جودة الخدمات الصحية المقدمة للمستفيدين من المؤمن لهم، وذلك من خلال وجود كيانات اقتصادية قادرة على تقديم خدمات عالية الجودة ومبتكرة.

MIG توقع شراكة استراتيجية مع GALLAGHER تغطي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



أعلنت كل من مجموعة إم آي جي MIG، مجموعة الاستثمار في مجال التأمين الرائدة إقليمياً، وجالاجر GALLAGHER، إحدى أضخم شركات وساطة التأمين وإدارة المخاطر في العالم، عن إتمام إجراءات شراكتهما الاستراتيجية في شركات ايس ACE، حيث أصبحت جالاجر، بعد حصول الاتفاقية على موافقة الجهات المنظمة في المنطقة، شريكاً استراتيجياً مساهماً في شركات ايس في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وبموجب هذه الاتفاقية، سوف تعتمد شركات ايس في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا اسم ايس جالاجر ACE GALLAGHER من الآن فصاعداً، على أن تمتلك إم آي جي القابضة أغلبية الأسهم بنسبة ٧٠٪، بينما تستحوذ جالاجر على نسبة ٣٠٪.

وتساهم الشراكة الاستراتيجية في تسهيل تبادل المعارف، مع نشر أفضل الممارسات في الأسواق الإقليمية والعالمية، وتعزيز الابتكار للمساعدة في تطوير قطاع التأمين في المنطقة، من خلال دمج خبرات ايس في السوق المحلية مع الحضور العالمي لشركة جالاجر وحلولها الرائدة في القطاع.

وتُعدّ شركة جالاجر إحدى أبرز شركات وساطة التأمين وإدارة المخاطر والاستشارات في العالم، حيث يضم فريق عمل الشركة، التي تدير عملياتها في ٦٨ دولة، اليوم أكثر من ٣٤ ألف موظف يقدمون خدماتهم للعملاء، ضمن ما يزيد عن ١٥٠ دولة من خلال شبكة من الوسطاء والاستشاريين.

غلوب ميد وجامعة نورث يطلقان دراسة تفعيل دور القطاع الخاص في المنظومة الصحية في مصر

ميشال فرعون: نذير مطالبات بقيمة ٣ مليارات دولار في المنطقة



ميشال فرعون مع وزير المالية المصري الدكتور محمد معيط في لقاء سبق المؤتمر



ميشال فرعون



من اليمين: ميشال فرعون، الدكتور إيهاب أبو عيش وم. عاصم رجب

قامت مجموعة غلوب ميد مصر، بالتعاون مع كلية «بوفيه» للعلوم الصحية في جامعة نورث إيسترن الأميركية، بإطلاق دراسة بحثية موسّعة حول تفعيل دور القطاع الخاص في تطوير برنامج التغطية الصحيّة الشاملة في مصر، وذلك تحت رعاية وزير المالية د. **محمد معيط**، وقد دشّن مؤتمر الإطلاق مفوضاً عن وزير المالية الدكتور **أحمد أبو عيش** نائب وزير المالية.

حضر المؤتمر الدكتورة **كارمن سكيبا**، عميدة الكلية و**ميشال فرعون**، رئيس مجلس إدارة شركة غلوب ميد مصر، الى جانب رؤساء وأعضاء مجالس المنظمات والهيئات الصحية من قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحيّة في مصر، د. **أشرف إسماعيل** رئيس الهيئة العامة للإعتماد والرقابة الصحية، **أمير التلواني** الرئيس التنفيذي للهيئة العامة للرعاية الصحية، د. **أشرف حاتم** عضو مجلس النواب ورئيس لجنة الصحة في المجلس، والمهندس **عاصم رجب** رئيس هيئة الاستثمار الأسبق، بالإضافة الى ممثلين عن كبرى شركات التأمين والوساطة في مصر والعديد من الشخصيات الفاعلة في قطاع التأمين.

وأكد كلا من د. **سكيبا** و**إيمري تراهان**، عميد كلية دامور حاكيم للأعمال على أهمية هذه المبادرة ودور جامعة نورث إيسترن، كما قدّما عرضاً مفصلاً لمشروع الأبحاث الذي سيشارك فيه عدد من الباحثين من الجامعة والمنطقة.

من جهته، أشاد **فرعون** بجهود ورؤية القيادة المصرية لتطبيق نظام التغطية الصحية الشامل وعملها الجبار، الذي سينقل الصحة العامة في البلد الى مستوى جديد. كما أكد على وضع طاقات غلوب ميد، التي تدير مطالبات بقيمة ٣ مليارات دولار في المنطقة، الداعمة للمشروع بتصرف هذه المبادرة القيّمة والرائدة.

ومن ناحيته، شدّد الدكتور **إيهاب أبو عيش**، نائب وزير المالية ونائب رئيس هيئة التأمين الصحي في كلمته، على العمل لتعزيز الشراكة بين الحكومة والقطاع الخاص لتحقيق التكامل بين منظومة التأمين الصحي الشامل، وصناعة التأمين الطبي والرعاية الصحية لضمان توفير خدمات صحية للمواطنين بجودة عالية.



ميشال فرعون وحامد مبروك محاطان بفريق عمل GLOBEMED وWTW



من اليسار: محمود حنفي، عاصم رجب، نيرة مجدي، نادين مكتف، ميشال فرعون، جاد معوض، ود. فادي الجردلي



من اليسار: داليا شوقي، مدحت صابر، ميشال فرعون، عادل فطوري، جاد معوض، معتز مسعد ونيرة مجدي



من اليسار: أحمد درويش، محمد درويش، عبير حلمي، جاد معوض، محمود حنفي ومحمد عاطف



د. كارمن سكيبا



من اليسار: أشرف إسماعيل وميشال فرعون



صورة عن الحضور

مفاجأة لـ NORTH خلال اشهر



أنطوني الفضل المدير العام لشركة نورث للتأمين NORTH أوضح في دردشة مع رئيس تحرير المجلة «أن الشركة تحضر لمفاجأة للسوق اللبنانية ستعلن عنها في حينه.

عبدالله النعيمي عضواً فخرياً في IBG



عيّن **عبدالله النعيمي**، الرئيس التنفيذي لشركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين عضواً فخرياً في مجلس إدارة مجموعة أعمال التأمين IBG وعبّرت IBG عن سعادتها قائلة: يسعدنا رؤيتكم كجزء من مجلس ادارة IBG لا شك في أن خبرتكم في صناعة التأمين في الامارات العربية المتحدة، بالاضافة الى اتصالاتكم المذهلة وعلاقاتكم بالمؤسسات الحكومية وغير الحكومية تظهر قيمة مضافة لنا.

الأهلية للتأمين – الكويت تزيد حصتها في الإتحاد التجاري الى ٨٣,٥٪



ايمن الشايع

قامت شركة الأهلية للتأمين – الكويت بزيادة حصتها في شركة الإتحاد التجاري القابضة من ٧٠,٨٤٪ إلى ٨٣,٥٪ بنسبة زيادة ١٢,٦٦٪ وبما يعادل ٣,٤١٧ مليون سهم وبتكلفة قدرها ١,٤٢٢ مليون دينار كويتي.

يذكر ان رئيس مجلس إدارة الأهلية للتأمين هو السيد **ايمن الشايع**.

أحمد شكري قائماً بأعمال العضو المنتدب لشركة إسكان للتأمين



وافقت الجمعية العمومية لشركة إسكان للتأمين – ISKAN مصر، تعيين **حازم عنبر** رئيسا لمجلس إدارتها و**أحمد شكري** العضو المنتدب السابق لشركة قناة السويس لتأمينات الحياة، قائما بأعمال العضو المنتدب، خلفا لـ **همام بدر**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب السابق.

ويضم هيكل مساهمي الشركة بنوك التعمير والاسكان، والبنك العقاري، وبنك ناصر الاجتماعي والبنك الزراعي المصري والشركة القابضة للطيران المدني.

صلاح حسنية (BURGAN): تكيفنا مع الأوضاع



أفادنا المدير العام لشركة BURGAN للتأمين **صلاح حسنية** أن الشركة تكيفت مع طريقة العمل وبدأت كمعظم الشركات العاملة تسويق قسم من بوالصها بالدولار «الفريش» حماية لأصولها وأصول عملائها.

ورشة عمل FAIR الإفتراضية الثالثة تناولت استراتيجية إدارة المخاطر

نظم الاتحاد الأفروأسيوي للتأمين وإعادة التأمين FAIR، ورشة العمل الافتراضية الثالثة بعنوان «استراتيجيات إدارة المخاطر: الحلول التأمينية».

تحدث خلال الورشة **علاء الزهيري**، رئيس الاتحاد الأفروأسيوي للتأمين وإعادة التأمين، والعضو المنتدب gig مصر، **زهير العطعوط**، الرئيس التنفيذي لشركة أبكس APEX، الأردن، **David Piesse**, Board of IIS، Lloyds India، **Shankar Garigiparthy**, CEO, **Monday Utomwen**, CRO, WAICA Re.



وتناول المتحدثون موضوع الورشة من جوانب متعددة ومتنوعة، حيث بدأ النقاش بالإشارة لكيفية تقييم شركات التأمين المخاطر من خلال إجراء دراسة للمخاطر والتوصية بضوابط لتقليل احتمالية وعواقب المخاطر. وبالتالي تصبح المخاطر مقبولة بالنسبة لشركات التأمين، مما يجعل من الممكن التأمين ضدها وربما جذب أقساط وشروط وأحكام أفضل.

كما اشارت الورشة الى ان دور الوسيط التأميني، يتمثل خلال العملية التأمينية في التعرف على العملاء بشكل وثيق، والعمل على دراسة وتحليل المطالبات السابقة وطرق إدارة المخاطر الفعالة المتبعة، بالإضافة للمساعدة في إجراءات منع الخسارة وتقديم توصيات لتقليل المخاطر.

كما نوهت الورشة لأهمية إعداد النماذج في عملية إدارة المخاطر. وأكدت على ضرورة ان تكون شاملة، مستعرضة لأمثلة عن إعداد نماذج الكارثة الطبيعية ثم ارتباطها بالمخاطر المالية المعروفة باسم DFA (التحليل المالي الديناميكي) وتشغيل هذه النماذج في ضوء تشريعات الملاءة مثل Solvency II و RBC (رأس المال القائم على المخاطر). وأوضحت انه الآن يتعين إضافة مخاطر غير ملموسة مثل الإنترنت والعملات المشفرة إلى عملية إعداد النماذج، معتبرة هذه الإجراءات كجزء أساسي من إدارة مخاطر المؤسسة.

وتطرقت الورشة لعملية إعادة التأمين، مشيرة إلى أنها ليست معاملة خالية من المخاطر ومن المتوقع أن يكون لدى شركات التأمين عمليات إدارة ومراقبة لتقليل مخاطر فشل إعادة التأمين.

كما أوصت الورشة على ضرورة وجود نوافذ هامة للتطوير المستمر في عملية إدارة المخاطر لمواكبة المخاطر المتغيرة والمتجددة باستمرار والتي يجب أن تعكس أساليب الابتكار في منع الخسارة.

شركة الوثبة الوطنية للتأمين تطلق عرض تأمين رقمي خاص بالحيوانات الأليفة



بسام جلميران

أطلقت شركة الوثبة الوطنية للتأمين، عرض تأمين خاص بالحيوانات الأليفة في دولة الإمارات العربية المتحدة، يغطي مجموعة من الحالات الطارئة إبتداء من فواتير الأطباء البيطريين الى التطعيمات.

ولكونها واحدة من الشركات القليلة التي تقدم منتج التأمين هذا، فقد صممت شركة الوثبة الوطنية للتأمين عرض التأمين ليشمل شبكة واسعة من العيادات البيطرية، ومزايا القيمة المضافة، والتغطية الأساسية للحيوانات الأليفة.

توفر وثيقة التأمين المضافة حديثا الى مجموعة خدمات الوثبة الوطنية، تغطية ضد الوفاة العرضية، والمرض، وتكاليف الأطباء البيطريين، والتطعيمات، والنفقات الطبية الأخرى (بمبلغ يصل الى ٥٠ الف درهم إماراتي)، يمكن شراء التأمين عبر الإنترنت في أقل من دقيقتين، وتبدأ من درهمين يومياً.

تحرص شركة الوثبة الوطنية للتأمين على تفعيل الخدمة الخاصة بالحيوانات الأليفة بدءاً من يناير، ضمن أربع فئات: البرونزية، والفضية والذهبية، والبلاتينية، وذلك بهدف توفر مرونة وسهولة كاملة لأصحاب الحيوانات الأليفة في دولة الإمارات.

ويأتي إطلاق منتج التأمين الجديد بالشراكة مع رويال ترست تكنولوجيز، شركة التكنولوجيا المالية الناشئة في مجال حلول وخدمات تكنولوجيا التأمين الرقمية.

وبهذه المناسبة صرّح **بسام جلميران**، الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين: يسعدنا إطلاق خدمة جديدة توفر وثيقة التأمين على الحيوانات الأليفة لتغطي الحوادث والأمراض التي قد تصيب الحيوان الأليف، لمنح أصحاب الحيوانات في الدولة راحة كبيرة بخدمات إستثنائية. تحرص الوثبة الوطنية باستمرار على تبني نهج مبتكر وتطبيقه في الأسواق، وهذه الاضافة الأخيرة تعزز إستراتيجيتنا في توفير خدمات إضافية متكاملة وفريدة، مع إمكانية الإختيار من بين أربع فئات، لتقديم تجربة شراء سهلة عبر الإنترنت، ما يجسد حرصنا الدائم على توفير المرونة والراحة التامة لعملائنا الكرام.

وقال **ماتيو إيتورنيو**، المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة رويال ترست تكنولوجيز: نحن متحمسون للغاية بشأن شراكتنا مع شركة الوثبة الوطنية للتأمين لإطلاق منصة رقمية فريدة للتأمين على الحيوانات الأليفة.

وقال **طلال الجارم**، مؤسس ورئيس شركة رويال ترست تكنولوجيز: «تساهم شراكتنا مع شركة الوثبة الوطنية للتأمين، بجلب نموذج مبتكر بأحدث التقنيات الى هذه المنطقة، من خلال عروض وخصومات على الخدمات المتعلقة بالحيوانات الأليفة. وبفضل خططنا للتأمين على الحيوانات الأليفة، يصبح أصحاب الحيوانات الأليفة أعضاء في برنامج عضوية ROYAL TRUST».

يتزامن الإطلاق الجديد للخدمات التأمينية على الحيوانات الأليفة، مع الاعلان الأخير عن نقل المكتب الرئيسي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين، وإطلاق التطبيق الجديد على الهواتف المحمولة، والموقع الإلكتروني، ما يمثل خطوة رائدة أخرى في رحلة الشركة، لجعل التأمين مسألة بسيطة وأكثر سهولة ووضوحا وبأسعار معقولة.

AM Best Affirms Credit Ratings of WAICA Re B+ (good)



HANENE BOUKHRIS

AM Best has affirmed the Financial Strength Rating (FSR) of B+ (Good) and the Long-Term Issuer Credit Rating of "bbb-" (Good) of WAICA Reinsurance Corporation PLC (WAICA Re). The outlook of these Credit Ratings (ratings) is stable.

The ratings reflect WAICA Re's balance sheet strength, which AM Best assesses as very strong, as well as its strong operating performance, limited business profile and marginal enterprise risk management.

WAICA Re's balance sheet strength is underpinned by risk-adjusted capitalization at the strongest level, as measured by Best's Capital Adequacy Ratio (BCAR).

BCAR scores are expected to remain comfortably above the minimum required for the strongest assessment, supported by good organic capital generation and measured growth. The assessment considers the company's conservative investment allocation by asset class, with the majority of the portfolio held as cash and deposits, and low level of retrocession dependence. A partially offsetting factor is the company's exposure to the significant economic, political and financial system risks associated with the countries where WAICA Re operates, which include Nigeria, Ghana and Sierra Leone.

WAICA Re has a track record of strong operating performance, demonstrated by a five-year (2016-2020) weighted average combined ratio and return-on-equity ratio of 88.0% and 10.6%, respectively. AM Best expects WAICA Re's prospective earnings to remain strong, underpinned by robust technical performance, and complemented by positive, albeit modest, investment returns, reflecting the low-yielding assets in which the company primarily invests.

WAICA Re reaffirms commitment to ending drought & flood across Africa



ABIBA ZAKARIAH

WAICA Reinsurance Corporation (WAICA Re) has reaffirmed its commitment to ending drought, flood and deforestation across Africa, as part of its Corporate Social Responsibility (CSR) program to help manage impact of climate change the continent.

Climatic change has led to frequent natural and man-made disasters, such as, flooding, drought and deforestation across Africa, underscoring WAICA Re's resolve to offer practical solutions to this scourge.

To this end, the corporation has vowed to sponsor annually a competition that would require people to provide practical solutions to ending this disaster on the continent, while WAICA Re will fund the winning project.

Speaking on this development, the group chief operating officer, WAICA Re, **Abiba Zakariah**, said the corporation came up with this initiative as part of its Corporate Social Responsibility (CSR) to end drought, flood and deforestation across Africa, especially, West African region.

She stated that the projects proffered practical solutions that can be replicated across Africa, saying, WAICA Re is ready to continue to support such initiative with $100,000 annually.



نديم محشي (العضو المنتدب و رئيس مجلس إدارة شركة موتور كير إيجيبت MCE):

نسعى للتوسع في الأسواق العربية ونقدم حلول تكنولوجية مبتكرة

تسعى شركة موتور كير إيجيبت المتخصصة في إجراء المعاينات وتقدير الأضرار لحوادث السيارات للتوسع بحجم نشاطها في الأسواق العربية والافريقية خلال العام الحالي والأعوام المقبلة عبر الشراكة مع عدد من الكيانات التأمينية.

ويؤكد **نديم محشي** العضو المنتدب ورئيس مجلس إدارة الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» إن الشركة تدعم مهمتها المتمثلة في تقديم خدمة عالية الجودة تنال ثقة العملاء.

فإن المعاينات غير الدقيقة لحوادث السيارات تؤثر سلباً على الشركات والعملاء في الوقت نفسه.

وإذ يصف **نديم** تواجد الشركة في مصر بالإستراتيجي نظراً لتمتعها بفرص تأمينية هائلة وبالتالي أن تكون أساساً لخدمة مناطق أخرى في الشرق الأوسط ، شدّد على أن نيل الشركة شهادة الأيزو بالأضافة إلى شهادات أخرى يشكل حافزاً على مواصلة نجاحها في السوق عبر دعم خبرات فريق العمل ورفع مستوى الخدمة.

ويرى أن المعاينات هي أحد أهم إجراءات التعويض وتعتمد الشركة في المعاينات وتقدير الأضرار على النظام الإلكتروني مجاراة للتطور التكنولوجي القائم وتحقيقاً لراحة العميل وتعزيز ثقته بالشركة. وتحدث **نديم** عن إطلاق خدمة REMOTE SURVEY SECURE حيث يستطيع العميل من خلال التكنولوجيا التي نوفرها له من معاينة المركبة عن بُعد وذلك إلتزاما بالتباعد الأجتماعي الذي فرضته جائحة «كوفيد-١٩».

وأشار الى ان عقد شراكات مع شركات أجنبية في الدول العربية والأفريقية يهدف الى نشر وتبادل المعرفة التي أكتسبناها من خلال وجودنا في السوق المصرية خلال السنوات ١٣ الأخيرة، وفي المقابل إكتساب خبرة من هذه الشركات ومحاولة تطبيقها داخل شركتنا بهدف التطور والتقدم.

GLOBEMED تدير مطالبات نقابة صيادلة الأردن



د. سمير نحاس

وقّعت نقابة صيادلة الأردن وشركة GLOBEMED إتفاقية لإدارة المطالبات الطبية لصندوق التأمين الصحي لعام ٢٠٢٢. ووقّع الاتفاقية من طرف النقابة نقيب صيادلة الأردن الدكتور **زيد روحي الكيلاني** وعن شركة GLOBEMED مديرها العام الدكتور **سمير نحاس** وبحضور عدد من أعضاء مجلس النقابة والهيئة الادارية لشبكة التأمين الصحي. وسيتم تغطية منتسبي النقابة ضمن شبكة كبيرة من المستشفيات.

«الزيتونة تكافل» الأفضل بخدمة العملاء في تونس



مكرم بن ساسي يستلم الجائزة

توجت شركة «الزيتونة تكافل» بجائزة أفضل شركة لخدمات العملاء للعام ٢٠٢٢ في تونس وقد تسلم الجائزة المدير العام **مكرم بن ساسي** وذلك لتميزها في قطاع التأمين بأفضل خدمة. كما تعزز هذه الجائزة وضع الشركة الجيد على مستوى السوق التونسية والجهود المبذولة من جانب فريق العمل الذي ساهم في محافظة الشركة على مكانة رائدة في سوق التأمين التكافلي وتقديم خدمات ذات جودة.

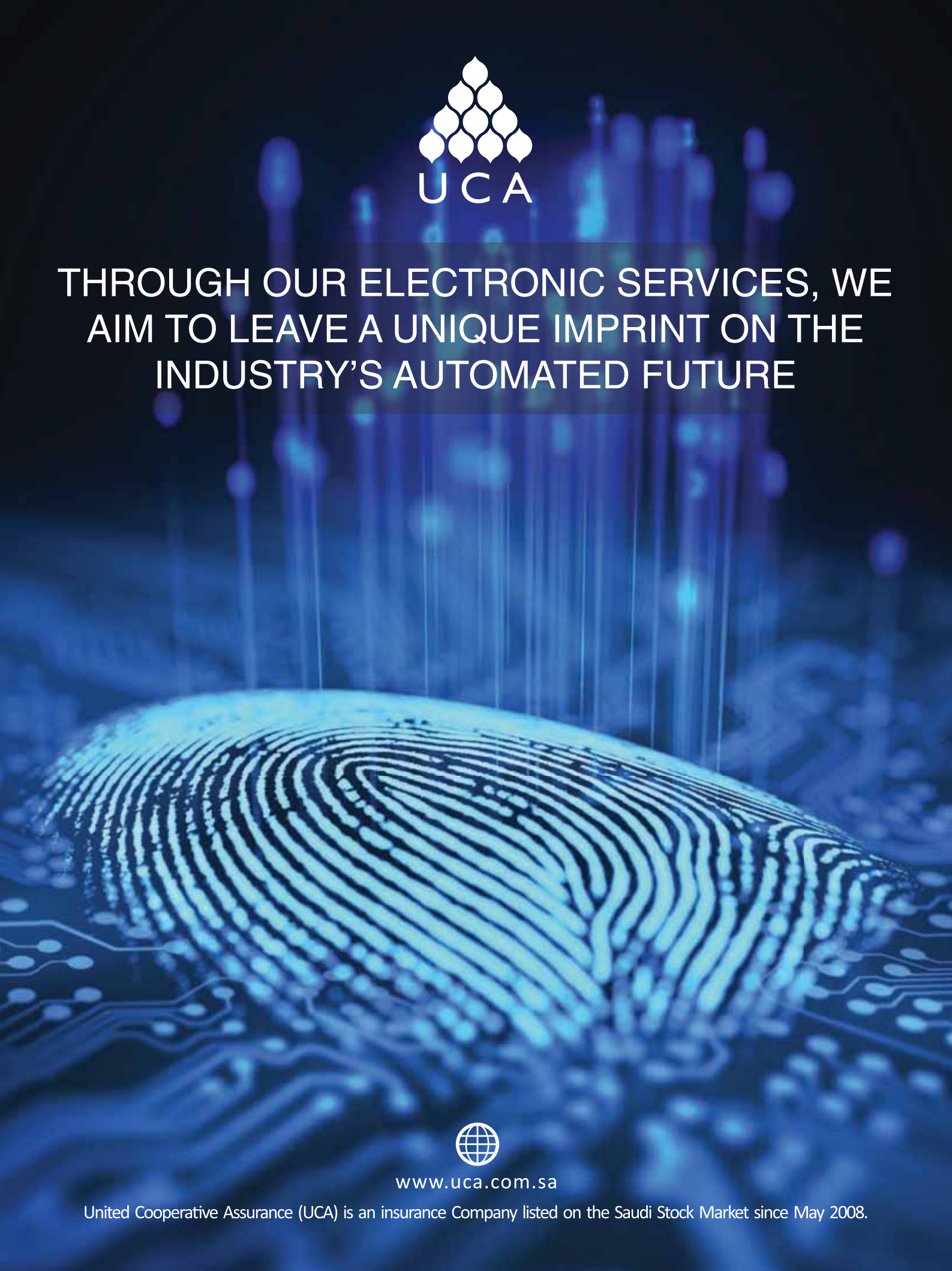
محمد القاضي يكرّم عمار الصحن



توجّه الرئيس التنفيذي المكلف في المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني (أسيج) **محمد القاضي** بوافر الشكر والتقدير لزميلهم **عمار الصحن** بسبب مغادرته الشركة، مؤكداً أنه كان طوال فترة عمله في ACIG، أفضل مبادر للأفكار الخلاقة والمتميزة حيث تحلّى دائماً بالقيادة والإحترافية والتعاون والتنظيم الممتاز في العمل مما شكل إضافة للشركة وعزز مكانتها وسمعتها الطيبة في السوق، متمنياً له المزيد من التوفيق والنجاح في خطواته المستقبلية.

SABB يبيع حصته في الوطنية للتأمين لشركة «المشتري»

أعلن البنك السعودي البريطاني SABB توقيعه إتفاقية لبيع كامل حصته في الشركة «الوطنية للتأمين» والمتمثلة في ٤ ملايين سهم عادي أي ما نسبته ٢٠٪ من رأس مال الشركة بقيمة ٨٠ مليون ريال، وذلك لشركة الثروات الخاصة للاستثمار القابضة «المشتري».


UCA
THROUGH OUR ELECTRONIC SERVICES, WE AIM TO LEAVE A UNIQUE IMPRINT ON THE INDUSTRY'S AUTOMATED FUTURE
www.uca.com.sa
United Cooperative Assurance (UCA) is an insurance Company listed on the Saudi Stock Market since May 2008.

جوزف عقيقي (SIA): توسعنا عالميا هو للطلب المستمر على خدماتنا



جوزف عقيقي

أفـــادنـــا **جوزف عقيقي** رئيس شركـــة "SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE" (SIA) أن الشركة ما زالت تتوسع في جميع الأسواق العالمية، وذلك بسبب الطلب المستمر على خدماتها. وها هي الشركة موجودة اليوم في كل من: كندا، العراق، الأردن، دول الخليج، قبرص، أفريقيا (بنين، السنغال، الكونغو، نيجيريا، تشاد، الغابون ومصر...).

تقدم للفينيقية للتأمين برغم الظروف



كارول فغالي

بالرغم من الظروف الصعبة تمكنت شركة الفينيقية للتأمين "LA PHENICIENNE" بإدارة السيدة **كارول فغالي** من تسجيل تقدم في أعمالها علما أن أقساط العام ٢٠٢٠ كانت قد بلغت نحو ٨,٩ ملايين دولار أميركي.

اليمنية القطرية تحافظ على موقعها في السوق اليمني

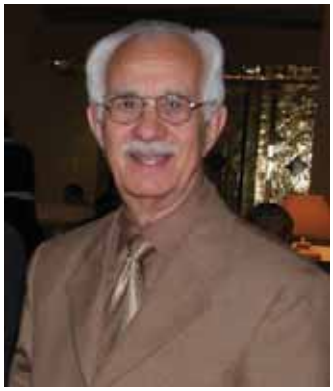


مجيب ردمان

تمكنت اليمنية القطرية للتأمين، بقيادة **مجيب ردمان** من الحفاظ على موقعها في السوق اليمني، حيث كانت قد حققت خلال العام ٢٠٢٠ أقساطاً بلغت ١,٩ مليون دولار أميركي بالإضافة إلى نتائج جيدة رغم الظروف الصعبة التي يعيشها اليمن الحبيب.

وجوه غابت

في إستذكار
الأستاذ عبد الباقي رضا



بمزيد من الأسى والحزن علمت بنبأ وفاة الأستاذ الفاضل **عبد الباقي رضا**، والذي أكن له كل التقدير والإحترام، ويشاركني في ذلك العديد من معارفه، وخصوصاً من عمل معه.

عادت بي الذاكرة الى أربعة وخمسون عاما مضت، حيث باشرت عملي في قطاع التأمين العراقي، وكانت آنذاك بداية معرفتي بالراحل **رضا**. وأستمرت هذه العلاقة خلال عملي في مختلف المواقع. وكان آخر لقاء بيننا عندما تهاتفنا قبل اسبوعين من انتقاله الى دار البقاء بجوار ربه.

لتقييم مسيرة هذا الرجل الرائد، أبا رائد، وإعطائه حقه، وإكراما لذكراه، أقول أن الراحل وبإسناد من خيرة المختصين، وضع الأسس الفنية والمحاسبية والأدارية، السليمة لعمل شركة التأمين الوطنية. وما قام به من سار على خطاه، وأنا واحدا منهم، هو الإستناد الى ذلك البناء العملاق ومحاولة تطويره ليواكب المتغيرات، ويحافظ على كفاءته العالية.

لقد وضع الراحل **رضا**، شركة التأمين الوطنية على خارطة العراق، من خلال شبكة فروع ومكاتب في المحافظات كافة. وعلى الصعيد العربي، من خلال المشاركة في تأسيس شركات تأمين في عدد من الدول العربية. وعلى الصعيد العالمي، من خلال تعامله مع سوق التأمين وإعادة التأمين العالمية، بكل أمانة وكفاءة مهنية وإخلاص.

أما ما تركه من أرث عملاق، فهي تلك المباني التي تم تشييدها خلال إدارته لشركة التأمين الوطنية، أربعة منها في بغداد، واحدة في شارع الرشيد وثلاثة في منطقة الخلاني، وواحدة في مدينة كربلاء.

وكما يعلم العديد من معارف الراحل ومن عمل معه، فإن قابليته في اللغة العربية مميزة، ولي معه قصة لن تغيب عن ذاكرتي وتتعلق بكتابي «قانون الشركات، أهدافه وأسسه ومضامينه».

رحمك الله أبا رائد، واسكنك فسيح جناته وألهمنا الصبر والسلوان، وعزاءنا هذا التراث الرائع الذي تركته والذي نفخر به.

وإنّا للّه وإنّا إليه راجعون.

موفق حسن رضا

وجوه غابت

أمل خيرالله



بعميق الحزن والأسى نعت شركة «أدير للتأمين» السيدة **أمل خيرالله** التي غادرت عالمنا الى عالم الأبدية بتاريخ ١٠ كانون الثاني ٢٠٢٢.

وإذ تمنت الشركة لها الرحمة والمغفرة وطول البقاء أثنت على الأدوار المثالية التي لعبتها في وظيفتها، بنشاطها وإندفاعها وروحها المرحة وذكائها وحنكتها.

كما ولن تنسى الشركة مبادراتها السريعة وأفكارها النيّرة في سبيل نجاح وإزدهار الشركة وتطورها، إضافة الى كونها أم حنون مثالية ذابت كشمعة في سبيل إنارة طريق عائلتها ومحبيها وأصدقائها ومن حولها.

ومن هنا تقدمت عائلة «أدير للتأمين» بتعازيها الحارّة والصادقة لعائلتها وأولادها وزملائها وكل محبيها.

لها الرحمة والمغفرة ولترقد بسلام بين الأبرار والقديسين.

لائحة بأكبر ٢٠ شركة تأمين سيبراني CYBER

أشارت الجمعية الوطنية لمفوضي التأمين في تقرير أن سوق الأمن السيبراني في الولايات المتحدة بلغ حوالى ٤,١ مليار دولار من إجمالي حجم أقساط التأمين المكتتبة المباشرة في عام ٢٠٢٠، بزيادة قدرها ٢٩,١٪ عن العام السابق.

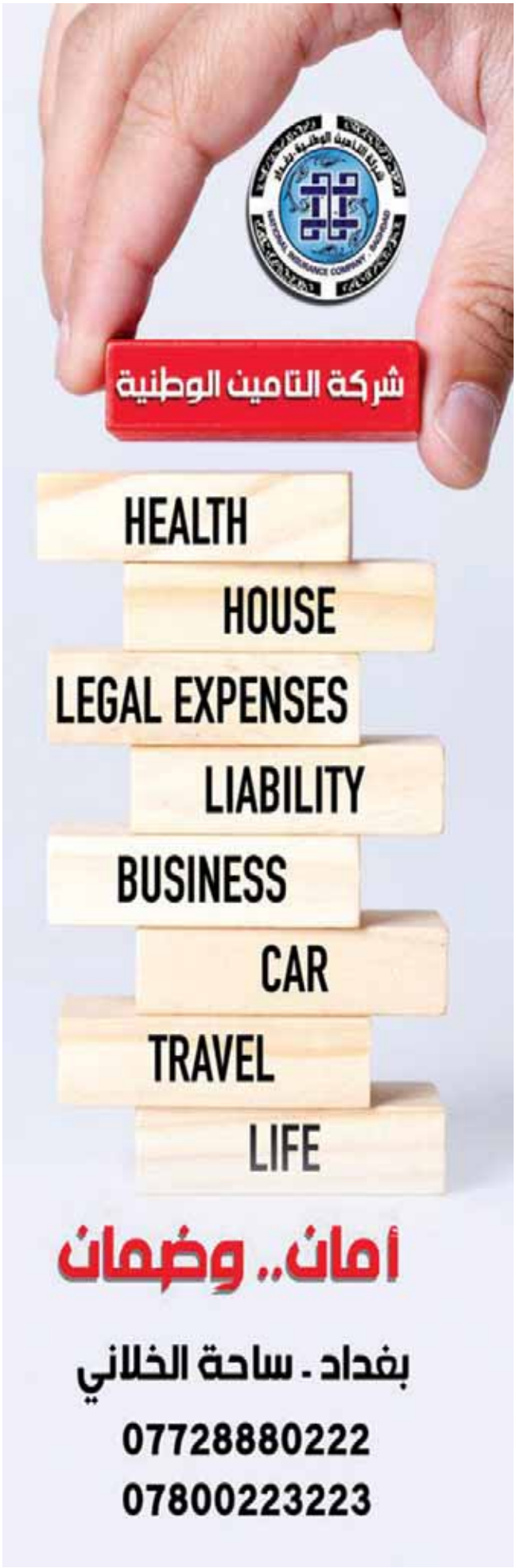
وهذا يشمل كلاً من شركات التأمين المقيمة في الولايات المتحدة وشركات التأمين الأجنبية التي تكتتب أعمالاً في الولايات المتحدة، وفقاً للتقرير.

وسجلت شركات التأمين التي تكتتب منتجات تأمين الأمن السيبراني حوالى ٢,٥٨ مليار دولار من إجمالي حجم الأقساط المكتتبة المباشرة، وأفادت الشركات الأخرى التي تكتتب هذا النوع من التأمين كجزء من الحزمة الكاملة عن تسجيل حوالى ١,٤٩ مليار دولار من إجمالي حجم الأقساط المكتتبة مباشرة.

وأفادت شركات التأمين المقيمة في الولايات المتحدة التي تكتتب التأمين السيبراني عن تسجيل ٢,٧٥ مليار دولار من إجمالي حجم الأقساط المكتتبة المباشرة، بزيادة ٢١,٧٪ عن عام ٢٠١٩.

ولفت التقرير إلى أن ٢,٧٥ مليار دولار تمثل ٠,٣٨٪ فقط من إجمالي أقساط التأمين المكتتبة المباشرة البالغة ٧٢٧ مليار دولار في فرعي التأمين على الممتلكات وضد الحوادث في الولايات المتحدة.

2020 RANK	2019 RANK	GROUP NAME	DIRECT WRITTEN PREMIUM	LOSS RATIO W/DCC	MARKET SHARE
1	1	CHUBB LTD GRP	$404,144,104	61%	14.7%
2	2	AXA INS GRP	293,025,192	98.2%	10.6%
3	3	AMERICAN INTRNL GRP	228,424,711	100.6%	8.3%
4	4	ST PAUL TRAVELERS GRP	206,817,208	85.5%	7.5%
5	5	BEAZLEY GRP	177,746,192	47.9%	6.5%
6	6	AXIS CAPITAL GRP	133,549,784	46.2%	4.8%
7	7	CNA INS GRP	119,612,168	105.7%	4.3%
8	10	FAIRFAX FINANCIAL	108,687,558	55.7%	3.9%
9	11	HARTFORD FIRE 7 CAS GRP	102,864,503	25.4%	3.7%
10	8	BCS INS GRP	86,582,699	59.1%	3.1%
11	14	TOKIO MARINE HOLDINGS INC GRP	78,160,355	51.1%	2.8%
12	12	SOMPO GRP	72,588,641	114.1%	2.6%
13	13	ZURICH INS GRP	64,430,818	40.4%	2.3%
14	9	LIBERTY MUT GRP	41,856,727	30%	1.5%
15	18	APOLLO GLOBAL MGMT GRP	39,338,993	29.6%	1.4%
16	15	BERKSHIRE HATHAWAY	37,366,878	25.8%	1.4%
17	19	MARKEL CORP GRP	29,736,405	38%	1.1%
18	28	EVEREST REIN HOL INC	28,173,404	48%	1%
19	17	CINCINATTI FNCL GRP	24,888,476	24.6%	0.9%
20	25	SWISS RE GRP	23,654,519	42.6%	0.9%



Top 10 international insurance news stories of 2021

1) Aon and Willis Terminate $30B Merger

Aon and Willis Towers Watson called off a $30 billion merger that would have created the world's largest insurance broker, saying U.S. regulators' objections created unacceptable delay and uncertainty.

2) UK Supreme Court Rules Businesses Should Be Insured for COVID-19 Claims

The long-running dispute between UK insurers and their insureds over COVID-related business interruption claims was resolved in January by the UK Supreme Court which ruled that many policies should cover the losses experienced by small businesses during coronavirus lockdowns.

3) Aon Founder Ryan Retired at 71, Then He Built a New $10B Business



Aon's founder **Patrick G. Ryan**, who now runs **Ryan** Specialty Group, after retiring from Aon, he decided to create a new career.

4) Insurers of Container Ship Aground in Suez Canal Face Millions in Claims



The giant container ship Ever Given got stuck diagonally in the Suez Canal for nearly a week after trying, and failing, to navigate through heavy winds. It cut off the vital international supply route.

5) Insurer AXA to Stop Paying for Ransomware Crime Payments in France

Some cyber-security experts believe that cyber insurance actually attracts ransomware attacks because hackers are more likely to target companies that have coverage. In response to the global epidemic of ransomware and these concerns, AXA announced in May it will stop writing cyber-insurance policies in France that reimburse customers for extortion payments made to ransomware criminals. The suspension only applies to France, did not affect existing policies, nor does it affect coverage for responding and recovering from ransomware attacks.

6) Shipping Containers Plunge Overboard as Supply Race Raises Risks



The shipping industry saw the biggest spike in lost containers in seven years. More than 3,000 boxes dropped into the sea in 2020, and more than 1,000 have fallen overboard so far in 2021. The accidents are disrupted supply chains for hundreds of U.S. retailers and manufacturers.

7) Totally Destroyed Indonesia Jet in Java Sea Makes Search Almost Impossible



While Indonesia has suffered several air disasters over the past decade, the Sriwijaya crash into the Java Sea was considered the worst by one of the divers who participated in the recovery.

8) PwC Announces Hybrid Post-COVID Working Model for UK Staff

Post-COVID working arrangements are a concern for companies across the globe as they navigate the so-called "new normal" for their employees.

9) Forgotten Your Passwords? They Soon May Be Lost Altogether – With Insurers' Help



Underwriters increasingly are requiring specific IT security improvements before coverage can be bound.

10) Commercial Insurance Prices Rose 22% in Q4



All rates continued to rise in 2021, although there are signs that some lines are plateauing.

نمط التطوّر

إليكم العائلة الجديدة من سيّارات جاكور الرياضية ذات الدفع الرباعي.

لقد تمت إعادة تصميم جاكوار E-PACE وجاكوار F-PACE لتكونا متميزتين ذاتا مظهر واثق أكثر من أي وقت. كما تمت إعادة تصميم مقصورتيهما الداخليتان، فهما تمزجان بين المظهر العصري مع نظام المعلومات والترفيه الأكثر تطوّراً. إضافة لوجود المحرّكات شبه الهجينة الأكثر كفاءة، لتنطلقا بسهولة ويسر.

أما جاكوار I-PACE الكهربائية بالكامل والحائزة على العديد من الجوائز العالمية فتنطلق بقوّة 400 حصان، ومن السكون لسرعة 100 كلم/ساعة في 4.8 ثوان. كلّ ذلك دون أي انبعاثات كربونيّة، بالإضافة إلى مدى قيادة يمتد إلى 470 كلم عند الشحن الكامل.

إنّها سيارات رياضية بدفع رباعي وبتصميم فريد، تشعر بتميّز قيادتها وحضورها أينما انطلقت بها.



جاكوار I-PACE الكهربائية بالكامل





E-PACE





F-PACE



iX

سيارة

القمة في **متعة** القيادة

احجز سيارتك اليوم.